

Cámara de Representantes

Comisión Investigadora sobre todo el
proceso que condujo a la construcción
de la
planta regasificadora en
Puntas de Sayago

———

XLVIIIa. Legislatura
Tercer período

COMISIÓN INVESTIGADORA

Versión taquigráfica de la reunión realizada el
día 30 de marzo de 2017
(Sin corregir)

ACTA 6

COMISIÓN INVESTIGADORA CON FINES DE INVESTIGACIÓN SOBRE TODO EL PROCESO QUE CONDUJO A LA CONSTRUCCIÓN DE LA PLANTA REGASIFICADORA EN PUNTAS DE SAYAGO.

(Sesión del día 30 de marzo de 2017)

(Asisten autoridades de Gas Sayago S.A.)

SEÑOR PRESIDENTE (Roberto Chiazzaro).- Habiendo número, está abierta la sesión.

(Es la hora 12 y 10)

——Esta Comisión tiene el honor de recibir a una delegación de la empresa Gas Sayago S.A., integrada por su presidente, ingeniero César Briozzo; la vicepresidenta, ingeniera Marta Jara; el director Walter Soca; el director ingeniero Ruben Schiavo; el señor Jaques Montoliu, y la señora Verónica Lizarraga.

Quiero hacer una aclaración. De la visita de UTE quedó pendiente una serie de respuestas que, en principio, el ingeniero César Briozzo comenzará a dar las repuestas pertinentes, como habíamos quedado. Luego, los señores diputados harán preguntas individualmente en vez de entregar una lista. Adoptamos este criterio para economizar tiempo pues muchas veces nos encontrábamos con interrogatorios que se superponían, lo que significaba una pérdida de tiempo.

Tiene la palabra el ingeniero César Briozzo.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Fuimos convocados como directorio de Gas Sayago, que es el brazo técnico en la ejecución de este proyecto. Este directorio está integrado, en su mayoría, por los directores de los entes accionistas, UTE y Ancap. Nosotros comparecimos el jueves pasado en carácter de integrantes del directorio de UTE. Quedaron una serie de preguntas sin contestación y el presidente de UTE explícitamente indicó que serían respondidas en esta reunión.

Analizando esas preguntas, nos dimos cuenta de que correspondía aportar la información con la mayor precisión y detalle posible. En ese sentido, acordamos entre todos que lo que correspondía era poner a disposición -sin perjuicio de que vayamos a contestar todas las preguntas- de la comisión no solo las actas que ya tienen, donde figuran las resoluciones del directorio de Gas Sayago que son las instancias en que se decidió lo que se iba a hacer, sino también todos los memorándum correspondientes a cada uno de los asuntos que trató el directorio de la empresa en todos estos años. Ello significa que la comisión tendrá a disposición el acta y los memorándum que tuvieron los directores para tomar las decisiones que fueron adoptadas.

Hemos decidido entregar esa documentación, basándonos en un sistema que tenemos en la empresa de gestión documental. La empresa desarrolló un sistema de gestión documental muy completo, que fue fundamental para desarrollarse profesionalmente. En particular, tuvo una importancia muy grande a la hora de defender los intereses de Gas Sayago, de los accionistas y del país en el momento de la rescisión del contrato con GNLS y, en definitiva, fue un factor clave para que hayamos podido cobrar, en un

tiempo muy corto y sin ningún tipo de discusión, la garantía de US$ 100.000.000. Como dije, sin perjuicio de las respuestas que vamos a dar, hacemos entrega de esa documentación que está en tres cajas.

Quiero aclarar lo siguiente.

Por supuesto que no pretendemos traer acá un montón de información no clasificada. El sistema de gestión documental permite encontrar aquel material que se desea en forma muy sistemática y, para ello, junto con el material que queda a disposición de los señores diputados, los funcionarios de Gas Sayago que se encargan de este sistema van a quedar a las órdenes de la Comisión para poder navegar por toda esa información y obtener aquella información que es relevante para cada interrogante que se plantee.

Dado el carácter de la empresa, de las decisiones y de la información que se manejó, si bien cada memorándum es una síntesis de una cantidad de trabajo y de documentos, tiene elementos que deben ser tratados en forma confidencial. Entonces, hacemos la correspondiente puntualización y solicitamos que esta información -ustedes van a tener acceso al sistema de gestión documental de Gas Sayago- sea tratada con la confidencialidad con que Gas Sayago está obligada hacia los proveedores, los terceros en general, su personal y los accionistas.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa agradece el material que se nos está proporcionando y quiere manifestar que el carácter de esta comisión, que es investigadora, implica que todo el material que se entrega sea de carácter reservado así como lo conversado en este ámbito. Así que tengan las seguridades del caso de que se va a preservar la reserva.

Reiteramos el agradecimiento no solo por entregar el material, sino también por la disponibilidad de designar a un funcionario para ayudar en la tarea. Estuve conversando con la secretaria y determinamos que este material va a quedar a su resguardo: vamos a buscar un lugar especial, donde quedará a disposición de cada uno de los miembros de la comisión. Entonces, cuando se necesite algún material, coordinaremos con Gas Sayago que enviará una persona para hacer una selección del material que se requiera.

(Interrupciones)

——Si se quiere acceder al material directamente, no hay inconvenientes. Simplemente, ponemos un funcionario a disposición de los miembros de la comisión para que ayude en esa tarea. No queremos limitar el accionar de ningún integrante.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Nosotros hacíamos la precisión porque, evidentemente, traer tal volumen de información implica que hay que saber cómo buscar lo que se necesite.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Este es un aspecto muy importante y muy sensible, por lo que es bueno aclararlo desde el punto de partida.

Antes que nada, vaya el reconocimiento y el agradecimiento a las autoridades que nos visitan por suministrar esta voluminosa información, que por supuesto no conocemos y analizaremos a partir del día de mañana. Seguramente de allí surgirán elementos muy valiosos y de gran significación a los efectos del objeto de la investigación, sin perjuicio de lo cual, como

debemos actuar con gran responsabilidad, quisiera que se aclarara en la versión taquigráfica -porque me parece que no quedó establecido el límite, por lo menos para mí- si Gas Sayago considera como reservada, como confidencial, toda la información que nos ha proporcionado o solo la que está señalada como tal. Digo esto a los efectos de saber cómo tenemos que movernos: hasta dónde la información es confidencial y cuál no lo es. Esto es para evitar equívocos, malos entendidos o dobles interpretaciones que después nos puedan generar confusiones porque, entre otras cosas, el presidente mencionaba algo respecto a la difusión de lo que aquí se conversa y eso en principio no es confidencial. Lo fue en algún momento, pero de un tiempo a esta parte, salvo que se declare la reunión como confidencial -y por lo tanto la difusión de sus actas- no estaríamos sometidos a la condición de confidencialidad en ese sentido. Aclaro esto porque el presidente lo mencionó en su intervención, seguramente por inadvertencia.

La consulta concreta es si para Gas Sayago toda la información que nos suministra tiene la condición de reservada. En función de ello, acataremos lo que se solicite.

SEÑOR BIOZZO (César).- En nuestro trabajo, y también a nivel de los accionistas, declaramos toda esta información como reservada, porque es muy variable: evidentemente en cada sección hay algún elemento que puede ser público, pero hay otros aspectos que afectan directamente a terceros, al personal y a la propia empresa. Por lo tanto, preferimos que se trate en forma reservada.

SEÑOR PRESIDENTE.- Queda constancia en la versión taquigráfica de lo expresado, así que ya sabemos todos cuál es la intención que han manifestado los invitados.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Tenemos diecinueve preguntas que se plantearon en la sesión anterior, que voy a ir enumerando y vamos contestando en equipo.

Antes de comenzar, quiero comunicar que el director Ruben Schiavo deberá retirarse a la hora 16 y 30 para realizarse un tratamiento médico.

El primer tema que quedó pendiente tiene que ver con la localización de la terminal, proceso previo y decisiones que se hayan tomado. A este respecto, voy a hacer una síntesis, que si bien será muy larga, será síntesis al fin, porque se trabajó durante años, ya que el tema central del proceso de instalación de una planta regasificadora en Uruguay era decidir dónde se ubicaría. Por supuesto, muy fuertemente vinculado a este aspecto estaba qué se ubicaría, es decir, qué tipo de tecnología se iba a usar en la ubicación. Por lo tanto, ambos aspectos están unidos.

Como punto de partida, quiero decir que el proyecto inicial preveía una ubicación frente a lo que se llama Puntas de Sayago; de ahí, cuando se forma una sociedad anónima -que entonces no se pondría en marcha, aunque sí se forma y se proyectan sus estatutos- se le denomina Gas Sayago. Una vez lanzado el proyecto, se hacen distintos estudios, y para el primer estudio de relevancia se forma un grupo de trabajo del proyecto, multidisciplinario y multiinstitucional, en el que participaron representantes de los accionistas, del Ministerio, del puerto, de la Armada, de Prefectura y, además, como se trataba de un proyecto pensado en forma binacional, había representantes de la

empresa que podría ser socia de Gas Sayago o coasociarse con Gas Sayago para llevar adelante el proyecto -en ese momento era Enarsa-, y autoridades argentinas vinculadas a Enarsa y a este problema, más o menos en simetría con lo que disponía Uruguay.

Hay una serie de hitos que iré mencionando.

El primer hito fue la contratación de consultoras que permitieran, por un lado, analizar los problemas legales y comerciales y, por otro, los problemas técnicos de implementación y localización. Para la implementación y localización se contrató a la empresa Foster Wheeler, a principio de 2010 -yo todavía no era director- y para el análisis legal y comercial se contrató a la empresa King and Spalding -empresa de abogados muy importante que se dedica a este tipo de temas vinculados con la energía- que, a su vez, tenía como asociado, subcontratado, a la empresa Galway, que son especialistas en todos los aspectos comerciales relacionados con el GNL.

Foster Wheeler, a partir de la localización de Puntas de Sayago -que se llamó localización 1-, empieza a buscar otras localizaciones en la zona del Río de la Plata, frente al Uruguay. Estudia seis localizaciones de distintas características y recomienda una localización en una zona que queda a 50 kilómetros al sur del Uruguay, en la denominada zona alfa, denominación marítima en cuanto a la navegabilidad y actividad, también llamada zona de alije. La empresa dice que esta zona, desde el punto de vista económico, era la mejor. Además, proponía una solución técnica que consistía en un gasoducto, que iría por el suelo marino, se levantaría con algún tipo de estructura en el lugar donde estaría la regasificadora y se lo fijaría adecuadamente para que un barco pudiera -sin estar amarrado, flotando- conectarse a esa terminal -o *outlet*- del gasoducto y suministrar permanentemente gas a los consumidores en Uruguay y, en aquel momento, también en Argentina. El barco iba a estar flotando, dando vueltas alrededor del ese punto, suministrando gas y, a efectos de reponer el gas, se preveía que un barco transportista se acercara, hiciera una maniobra de fijación al otro barco -que se llama transferencia barco a barco -*ship to ship*; STS en sus siglas en inglés-, que por determinados mecanismos se transfiriera el gas -en una operación que dura un par de horas- y se fuera, dejando el barco cargado de gas licuado, y a medida de que lo regasifica, lo inyecta por el tubo.

Disculpen que dé demasiados detalles, pero creo que es importante para visualizar qué cosa estamos estudiando.

A esta localización se la llamó 5. Las otras eran 1, Puntas de Sayago; 2, no recuerdo cómo se llamaba; 3, el codo del canal -que se le llama al punto en el que el canal de acceso a Montevideo, que corre de este a oeste, cambia de dirección y se lo pone en dirección sur-norte para acceder al puerto de Montevideo-; 4, una localización muy próxima a la Isla de Flores; 5, era mucho más al sur, en aguas totalmente abiertas, y 6 que estaba más o menos a la misma latitud que la 5, pero más hacia al este, es decir, a 50 o 60 kilómetros de la costa, frente a la zona de la desembocadura del arroyo Solís, de Piriápolis, etcétera.

Se trabajó en la localización 5 recomendada por Foster Wheeler y, en su momento, tomando en cuenta esta recomendación, la empresa King and Spalding, a través de su socio comercial en ese momento, Galway, hizo un

estudio que comprendió dos aspectos: operatividad y disponibilidad de proveedores para esa localización y esa tecnología. El primer informe que realiza Galway indicaba que había graves problemas de operatividad, entre otros, las ventanas de tiempo durante las cuales se podría hacer la transferencia eran reducidas. Eran reducidas con respecto a otra cosa que también quiero aclarar: ¿cuáles eran las premisas del proyecto? Era un momento en que la situación era muy precaria, ya que Argentina tenía déficit de gas y el suministro apenas era suficiente para atender la poca demanda que tiene Uruguay de 50.000 usuarios y alguna industria. Se consideraba que iba a ser el único punto de entrada de gas al Uruguay y, además, ininterrumpible, es decir, que tenía que poder mantener el suministro el mayor tiempo posible. Además, está todo el tema económico que implica la ventana de operatividad

Hay dos ventanas de operatividad; una es para transferir el gas -que es la más reducida de todas-, por si llegaba algún barco y no había condiciones; había que tener bastante, y eso implicaba un costo importante e, inclusive, podía significar un rechazo de carga. La otra es la ventana de operación propiamente dicha, es decir, si las condiciones marítimas no lo permiten, el barco no puede quedar en las condiciones que he descripto, de conexión al extremo del gasoducto que aflora en el agua, y tiene que desprenderse y alejarse hasta que las condiciones climáticas permitan nuevamente su conexión.

Entonces, cuando hablo de operatividad me refiero a dos operatividades distintas.

Hablamos de operatividad baja comparada con la operatividad que necesita una planta de suministro único ininterrumpible en esas condiciones, que es del orden del 90% y 95% de disponibilidad

Según la consultora Galway, no se llegaba a esos guarismos.

El tema se siguió estudiando, y la delegación argentina que en ese momento estaba trabajando en Uruguay, propuso a fines de 2010 -no quiero ahondar en detalles- una ubicación en una zona mucho más cercana a la costa. Además, la zona Alfa y la zona Delta tenían otro problema en el punto 6, en el acceso al puerto de Montevideo y de Buenos Aires; implicaba una interferencia importante tanto en el acceso como en las actividades de alije que allí se realizaban. Se propone que la nueva ubicación a considerar estuviera más cerca de la costa, en el límite de aguas con cierta profundidad, más o menos frente a la desembocadura del arroyo Solís, en una zona que se le terminó llamando zona o emplazamiento 7 que fue, a juicio de los participantes argentinos, la que ofrecía mayor seguridad en cuanto a interferencia con otras actividades.

La Armada uruguaya, que también participó desde el comienzo -según los documentos a los que tuve acceso fueron el comité evaluador del informe Foster Wheeler a mediados de 2010 y seguía trabajando en ese momento-, propone un pequeño desplazamiento del punto 7 al 8. El punto 8 es muy cercano al punto 7, con la única característica de que es más al noreste y queda dentro de las aguas jurisdiccionales totales de Uruguay, es decir, que los niveles, de acuerdo con la CARP, son de menor entidad. La localización 8 -más o menos, siempre siguiendo con la tecnología de aguas abiertas sin protección y transferencia barco a barco- fue la solución técnica de Foster Wheeler. Se

preparron un informe, una serie de preguntas y se coordinó con la empresa Galway una visita a Houston, donde tienen la sede prácticamente todas las empresas que se ocupan de GNL. Se programaron una serie de entrevistas con los principales proveedores de GNL del mundo, a efectos de que hiciéramos nuestra presentación. Además, se combinó con una presentación general en un evento importante de GNL, con lo cual el proyecto tuvo una difusión importante.

En definitiva, lo importante fue el programa de entrevistas. Los técnicos asistentes eran uno de UTE y otro de Ancap. En ese momento se me encomendó acompañarlos para interiorizarnos del proceso.

El resultado de esas visitas fue que se entrevistaron a seis empresas con las que se discutieron términos de intercambio. En cuanto al tema de la transferencia barco a barco en aguas no protegidas, nos dijeron en forma unánime que no había experiencia en el mundo de su implementación y menos aún de su operación, que se estaba estudiando, y que el organizador que tiene que ver con todo esto iba a ir publicando sus resultados con el tiempo, pero que por ahora no veían que fuera posible establecer algún tipo de compromiso de entrega en esas condiciones. Eso no significaba que se abandonara el proyecto; más allá de que era un revés importante en cuanto a la localización, existía la posibilidad de que eso se revirtiera en el futuro. Entonces, se siguió trabajado sobre la base del punto 8, que había llevado tanto trabajo determinar.

Hubo infinidad de reuniones en distintos ámbitos. Yo solo me estoy refiriendo, a mi juicio, a los hitos de todo este proceso.

El hito siguiente es cuando Foster Wheeler propuso una cosa y ninguno de los proveedores quería suministrar gas en esas condiciones. Entonces, fuimos a hablar con Foster Wheeler de nuevo. Se comenzó un nuevo período de trabajo en el que intervino Foster Wheeler. En ese momento existía un único proyecto de transferencia barco a barco en condiciones parecidas -no iguales- a las que propuso Foster Wheeler en el cual estaba involucrada como certificadora una empresa que se llamaba RINA. Entonces, decidimos invitar también a RINA a esa reunión. Lo que saqué de esa reunión es que Foster Wheeler no pudo aportar -más allá de que lo iba a estudiar-, soluciones a este problema. Según mi percepción del tema, de acuerdo con lo primero que dijo RINA cuando se le dio la palabra para que opinara sobre el proyecto fue: "Questo è un prototipo"; esto es un prototipo. Entonces, el único punto de suministro de gas iba a depender de un prototipo.

Con esos elementos se siguió trabajando. RINA tuvo a su cargo algunos estudios y se siguieron analizando posibilidades, pero la situación estaba muy clara: no había posibilidad de hacer una solución técnica en aguas no protegidas, sin protección, en definitiva sin las escolleras necesarias, y sin un muelle de atraque, es decir, sin un muelle intermedio entre los dos barcos.

Se siguió haciendo estudios y empezamos a convencernos de la inviabilidad de la propuesta de la instalación sin protección en aguas abiertas.

Hubo otras instancias y se realizó un comparativo de ofertas. Esta instancia se llamó Ronda GNL del Plata. Los datos se ofrecieron, en una especie de *data room*, a una cantidad de empresas que tuvieron a su disposición lo que sabían hasta ese momento del proyecto y nuestras

intenciones y necesidades. Recibimos opiniones sobre todos los aspectos relacionados con una planta de este tipo y su operación.

Quisiera que hiciera uso de la palabra el ingeniero Jaques Montoliu. Mientras pasaba todo eso, empezaba a formarse Gas Sayago. Había sido creada hacía unos años. Cuando se decide empezar a funcionar como Gas Sayago, se elige un directorio y entre los accionistas se acuerda que para empezar los trabajos -todavía no teníamos una estructura-, se debía seleccionar, por un proceso competitivo, dentro de las empresas UTE y Ancap, a un gerente de proyecto. Ese proceso competitivo dio como resultado el nombramiento de Jaques Montoliu, que es ingeniero de UTE. Actualmente, es el director de obra de la planta nueva de ciclo combinado de Punta del Tigre. En ese momento, tomó a su cargo la conducción de estos estudios.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quisiera consultar sobre un aspecto que había quedado pendiente en la comparecencia de UTE, que en parte tiene que ver con una referencia que hizo el ingeniero Briozzo, a efectos de ir despejando algunas preguntas, ya que son muchas las que tenemos por delante.

Sobre la localización, en lo que a nosotros respecta, la información es abundante y el desarrollo del ingeniero Briozzo ha sido muy provechoso. Nos quedaría leer el informe de Foster Wheeler que supongo está en la voluminosa documentación que nos ha entregado Gas Sayago y leeremos cuando corresponda

Quisiera preguntar específicamente sobre un aspecto que tiene que ver con la consultora King and Spalding, que había quedado pendiente. Recordarán que el presidente de UTE tomó nota de las dos resoluciones del directorio a que yo hice referencia. De acuerdo con las resoluciones de UTE, la consultora cobró US$ 1.400.000 por sus servicios más $ 3.600.000 por concepto de costo tributario correspondiente al Impuesto a la Renta de los No Residentes. En las resoluciones de UTE, el objeto de su participación es algo difuso, si bien hace referencia a colaborar en la vinculación con empresas suministradoras de gas natural licuado. Ahora nos venimos a enterar que esta consultora desarrolló esa tarea y estuvo vinculada con el tema de la localización.

Quisiera saber a qué se debió esta diferencia que reflejan las resoluciones de UTE. La primera, del año 2011, dispone un gasto de US$ 700.000 y, la segunda, regulariza costos mayores a lo previsto y autoriza un gasto de US$ 1.400.000 para contratar a esta consultora. Quisiera saber si se le fueron encomendandas más tareas y, por lo tanto, siguió facturando. Supongo que el detalle de lo que se hizo estará en esa voluminosa documentación y lo podremos consultar. Digo esto para ahorrar tiempo al ingeniero Briozzo.

Sobre la localización, hemos hablado abundantemente con el directorio de UTE, con el doctor Méndez, y todo lo que se nos ha dicho es muy útil. La Armada Nacional también nos dio información y en eso hay una falta de sintonía o una contradicción aparente con la versión de Gas Sayago. La Armada Nacional nos dijo que si bien había tenido participación en distintas instancias con relación a la localización final, simplemente fue notificada de la misma. Eso lo dijo el prefecto Nacional Naval en presencia del Poder Ejecutivo,

del señor subsecretario de Defensa Nacional. Lo anoto como un aspecto que tendremos que analizar y valorar.

La pregunta concreta es con relación a la participación de esta consultora y si su actividad está documentada en esta voluminosa documentación.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Yo solo mencioné un aspecto de la actividad, la relacionada con…

Primero, los montos son reservados. No puedo contestar lo que tiene que ver con la facturación de ese momento.

La pregunta sobre King and Spalding, que el ingeniero Casaravilla quedó en contestar, me la "comí". No tengo anotado que debía contestar sobre eso. Lo que puedo decir es lo siguiente: King and Spalding tuvo una actividad muy importante en todo lo que tuvo que ver con los términos de… O sea: en aquel momento el proyecto era binacional. Uno de los trabajos de King and Spalding fue asesorar sobre los términos en los cuales debían realizarse los acuerdos entre las empresas -en ese momento, Gas Sayago y Enarsa- para llevar adelante un proyecto en estas condiciones. Ese fue uno de los tantos trabajos.

También realizó otros trabajos a través de Galway con relación a los contratos de suministro de gas. Los contratos con Galway, con King and Spalding y con Foster Wheeler -a pesar de que este no lo usamos más- fueron transferidos a Gas Sayago, en el entendido de que eran empresas que asesoraban a dos accionistas. Esos contratos los podía manejar Gas Sayago, pero el destinatario fundamental de la producción de King and Spalding fue todo lo relacionado con el suministro de gas. Desde el comienzo, se estableció que el suministro de gas -por un lado estaba el tema del consorcio y, por otro, el del suministro de gas- no era competencia de Gas Sayago, sino de los accionistas. Eso fue establecido desde el comienzo, como una premisa de todo este proyecto. Los que iban a comprar gas eran Ancap y UTE, de acuerdo con lo que acordaron entre sí. La competencia principal de Gas Sayago era tener la planta que posibilitara la regasificación. En este momento, no tengo los detalles de todas las actuaciones de King and Spalding, porque efectivamente fueron actividades relacionadas con los accionistas.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quiere decir que esa información no está entre los antecedentes de Gas Sayago; sería información que estaría entre los antecedentes de UTE.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Puede estar.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Lo digo para saber a quién dirigirnos.

SEÑOR BRIOZZO (César).- A UTE.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Bueno, ya nos dirigimos y quedó en mandar la información.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Tomo la pregunta y reconozco que tuvimos una omisión. Yo anoté diecinueve preguntas. Yo me acuerdo ahora perfectamente. Le vamos a acercar la información sobre como…

SEÑOR SÁNCHEZ (Alejandro).- Está bien. Es una pregunta que se hizo la semana pasada y hubo un olvido, pero me parece que fácilmente se puede

subsanar, simplemente con que Gas Sayago o UTE nos remita a la brevedad un detalle con los trabajos que realizó esta consultora y se pueda tener elementos para ver esa facturación y cuáles fueron los trabajos correspondientes. Con eso quedaría subsanado.

SEÑOR MONTOLIU (Jacques).- Quiero complementar lo que había empezado a decir el ingeniero Briozzo.

Mi participación en Gas Sayago duró aproximadamente seis meses, desde abril hasta octubre de 2011. Mi primera participación en eso fue, como gerente de proyecto -que se me había designado-, en aquel momento ya con la ingeniera Lizarraga, gestionar el desarrollo de la llamada Ronda GNL del Plata, una especie de *data room* de convocatoria a empresas interesadas en el mercado del gas natural licuado, para que expresaran todas sus opiniones, pedidos de aclaración o lo que quisieran en torno al proyecto, en particular orientado a tratar de dilucidar esa dificultad que se había generado con el tema de la localización en el punto 8, a partir de esas cuestiones que se habían planteado a través de la empresa Galway y todas las empresas que fueron contactadas en ese viaje que habían realizado a fines de 2010 el ingeniero Briozzo con dos técnicos, uno de UTE y otro de Ancap.

Para resumir, esa ronda tuvo alrededor de un mes de duración, durante el cual recibimos a las empresas interesadas. Creo que fueron más o menos dieciocho empresas de todo el mundo: Noruega, Italia, Japón, Estados Unidos, España; en fin, de todos lados donde ya hay experiencia en el uso de gas licuado. En función de eso, dentro de todas las inquietudes, iniciativas o propuestas que venían de esas empresas, nos centramos, sobre todo, en resolver ese tema o, por lo menos, formarnos una idea en el punto concreto de la localización de la planta.

Uruguay no es un país que esté muy bien dotado para la colocación de una planta de estas. Como lo había ya planteado el ingeniero Briozzo, una operativa de un barco que viene cargado con gas licuado requiere de aguas protegidas, en lo posible, y aguas profundas. Las dos cosas a la vez Uruguay no las tiene. Hay ciertos lugares en el mundo que sí los tienen -son privilegiados para eso-; Uruguay, no.

Además, hay varios puntos. Concretamente, uno tiene que conectar esa unidad regasificadora y de almacenamiento al sistema de consumo; o sea, hay que conectar eso a la red de gasoductos existentes que, básicamente, en el tramo de gran capacidad llega hasta Montevideo con el gasoducto existente actualmente, que es el que trae el gas desde Argentina, de Buenos Aires. Tiene un tramo por debajo del Río de la Plata, después asoma a la altura de Colonia y desde ahí a Montevideo es como se transportan las grandes cantidades. Con esta regasificadora -esto ya lo deben de haber dicho varias veces-, se pensaba o se piensa en el proyecto revertir el flujo de gasoducto y mandar gas para Argentina.

Un tema es la localización de la regasificadora en términos relacionados con la dinámica del mar y del clima, que es lo que tiene que ver con la operatividad y, a su vez, las facilidades para el amarre y tener el acceso del buque a esa zona, con calado suficiente. Por otro lado, grandes calados implica moverse hacia el este, pero eso, a su vez, implica alejarse de Montevideo y, por lo tanto, construir gasoductos de transporte de gas, para vincular eso con el

consumo de Uruguay y Argentina. Entonces, más calado implica más longitud de gasoducto, aguas menos protegidas y más dificultades desde el punto de vista de su operatividad. Las cercanías al punto de consumo o el punto de conexión a Montevideo implican mejores condiciones para la parte de la protección de la operativa, pero necesidad de calado que implica dragado. Esa situación de compromiso, de balance entre mayores gastos en gasoducto o mayores gastos en dragado fue lo que se analizó después de la Ronda del Plata. Ese siempre fue el gran problema -por lo menos en lo que me tocó participar- para definir la localización. Nunca es una situación clara; si no, sería todo muy fácil. Esa fue siempre la gran dificultad: acercarnos más a Montevideo, con mayores requerimientos de dragado, o alejarse de Montevideo, alargar el caño y, a su vez, tener acentuado el problema de la operatividad.

En el tema de la Ronda de GNL del Plata, todos los participantes coincidieron en el problema de la operatividad en la localización en la zona del punto 8, o sea, en las cercanías de la desembocadura del Solís. Ese lugar tenía buen calado, tenía un requerimiento de extensión del gasoducto con un diámetro importante y ciento y pico de kilómetros más el gasoducto marino -que también hay que contarlo- y presentaba el problema de la operatividad, que se podía resolver construyendo una escollera -que en zonas profundas la ventaja del calado se vuelve una desventaja cuando hay que construir una escollera- , lo que se podía considerar como un sobrecosto del problema de la operatividad; si no, se podía considerar la operatividad como fuera y considerar en ese caso los sobrecostos derivados de esa operatividad como, por ejemplo, viene un barco y tiene conectarse pero no puede por el mal tiempo y se tiene que ir o ir a otro lado. Eso implica siempre sobrecostos.

Se hizo un estudio preliminar. No se habían empezado a hacer todavía los estudios geofísicos y, entonces, no había información fidedigna, firme sobre las condiciones geofísicas de la zona de Montevideo y en esa zona menos todavía, pero ya se estaba encaminado para hacer esos estudios. En ese estado de las cosas, se hizo un análisis de localización cuantificando -con la información disponible, con las mejores estimaciones que se podían realizar- ese balance entre longitud de gasoducto y mayores o menores requerimientos de dragados, profundización de canal de acceso, ensanche, etcétera. A todo esto, ya se estaban realizando conversaciones con la Administración Nacional de Puertos para ver en qué medida una planta localizada en las cercanías de Montevideo podía producir alguna sinergia o, incluso, interferencia con la operativa del Puerto de Montevideo.

En base a eso, se evaluaron distintas alternativas para, por ejemplo, el punto cercano a Montevideo. Se evaluó uno más cercano a Puntas de Sayago, otros más alejados. Otro tema que olvidé señalar es que una planta regasificadora con gas licuado, que tiene una cantidad muy grande de energía almacenada presenta riesgo desde el punto de vista de incendio y ese tipo de situaciones, lo que hay que tener en cuenta con distancias prudentes a zonas pobladas. A partir de los estudios, las distancias esas pueden ser más cortas que lo que puede pensar el habitante que percibe en su cercanía una instalación de esas.

En todos los lugares posibles se hicieron cuantificaciones, con estimaciones primarias de costos. Los puntos más cercanos a Montevideo

implicaban la apertura de una zona de maniobra para el barco que llegaba y para el que estaba en el lugar, así como la profundización del canal; creo que en ese momento ya se hablaba de trece metros de calado, y Montevideo no lo tenía. En la localización más alejada de Montevideo, el requerimiento de dragado inicial disminuía, al igual que el del canal, y aumentaba el tramo de gasoducto submarino, ya que tenía que alejarse un poco más. Además, en algún caso de Montevideo eran necesarias obras de protección. El hecho de que una planta se instale en Montevideo no significa que esté en aguas protegidas; de hecho, no lo está. Entonces, también se requería una escollera. En la cercanía de Montevideo, el costo de la escollera era menor que el de la zona oceánica.

Ese análisis se hizo y si bien no fue contundente, claramente dio una ventaja de la cercanía a Montevideo. Además, se contaba con una manifestación de la autoridad portuaria: a ellos les interesaba que se hiciera cerca para poder aprovechar la sinergia de ciertas obras que se harían para la planta regasificadora. Al mismo tiempo, se ponían condiciones como, por ejemplo, que la planta no tenía que interferir o debía interferir lo menos posible con la operativa normal del puerto. A su vez, podían usar el canal de acceso, pero cuando viniera el barco con gas, había que despejar el canal, para que pasara y fuera a la zona de descarga; después, el canal se dejaba liberado al tránsito normal.

Ese proceso comenzó en el mes de agosto. Siempre se mantenían reuniones con la Administración Nacional de Puertos. Finalmente, fue el puerto el que estableció, a través de una nota que se nos envió en aquella oportunidad, su interés en que se realizara en esa zona y algunas condiciones para la localización en el punto uno o dos, que eran los cercanos a Montevideo.

A partir de ese momento me desvinculé de Gas Sayago y volví a mis actividades en UTE.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Quiero agregar que después de ese tiempo se mantuvo contacto con la ANP. Estábamos enfrentados a una situación en la cual la solución, debido a los problemas de operatividad y de transferencia de gas mencionados, debía ser con aguas protegidas.

Hay tres comunicaciones de la ANP en las cuales se establece claramente que a la ANP le sirve que la instalación sea en Puntas de Sayago y que la planta tiene que ser ubicada de tal forma que no interfiera con las operaciones portuarias, tanto en ese momento como en las previstas. A su vez, se extiende una especificación relativa a dónde se podía ubicar, qué zona iba a usar el puerto y cómo la iba a utilizar, y se deja la puerta abierta para que las obras que se hagan para la regasificadora en Gas Sayago fueran parte de las obras que necesitaba el puerto para su expansión en Puntas de Sayago.

Con todos esos elementos, el grupo siguió trabajando con la localización uno, es decir, Puntas de Sayago que, en definitiva, era la original. A partir de ese momento, se concentraron los estudios -que fueron varios- en la zona de Puntas de Sayago.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- El ingeniero Montouliu habló sobre los riesgos. Obviamente, existen los riesgos cuando se trabaja con este tipo de material combustible. Se refirió a algunos criterios relativos a la necesaria lejanía de

centros poblados. En la ubicación que se definió finalmente, y de acuerdo con la experiencia internacional y las recomendaciones que existan -que yo desconozco- ¿la distancia del centro poblado es la que se aconseja? ¿Se puede decir que no existe ningún tipo de riesgos en esa ubicación o se asume algún riesgo a partir de otras conveniencias?

Por otra parte, según entiendo, en la resolución pesó que el costo del gasoducto a instalar desde la zona de Solís hasta Montevideo -120 kilómetros- resultaría más caro que el costo del dragado permanente que exigiría la instalación de la regasificadora en Puntas de Sayago. Quiero saber si hay alguna relación de costos con respecto a cuánto saldría el gasoducto y cuánto veinte años de dragado permanente.

Entiendo que en la idea de la regasificadora se manejaba que todo Uruguay iba a consumir gas. Me gustaría saber si en las cuentas que se hicieron del costo de este proyecto estaba incluido el tendido de la red de gas en todo el país para poder llegar a los distintos puntos de consumo.

La última pregunta que quiero hacer tal vez me la deba responder el ingeniero Briozzo; tiene que ver con Argentina. Se manejó el criterio de que Puntas de Sayago estaba cerca para la conexión con el gasoducto que nos comunica con Argentina, y de que nosotros íbamos a mandar gas a ese país. ¿En qué momento Argentina se bajó del proyecto? ¿En algún momento hubo un compromiso argentino de comparar gas? ¿Cuánto?

SEÑOR MONTOULIU (Jacques).- La primera consulta tiene que ver con la seguridad de la localización.

En el estudio preliminar tuvimos en cuenta ese punto. Sabíamos que había ciertos requerimientos. En esa oportunidad, usamos un análisis comparativo: estudiamos plantas en otros lugares. Seguramente, después de que yo me fui, se hicieron análisis mucho más detallados; hay modelos matemáticos, etcétera.

Lo que dije en mi primera intervención, y que quise aclarar -no sé si lo logré-, es que cuando se hacen los análisis comparativos y se estudian las distancias que hay en otros lugares entre plantas de este tipo y zonas pobladas, en general se puede ver que son más cortas que todas las que se estaban teniendo en cuenta para la localización en Uruguay. En ese análisis primario fuimos más bien conservadores. Cabe aclarar que las empresas clave en este tipo de actividad son las de seguros marítimos, ya que tienen el *know how*, la experiencia.

Entonces, en el punto de la seguridad tratamos de ser más conservadores que lo que nos mostraba el análisis comparativo. Después, se iban a hacer estudios más detallados. Por ejemplo, hay modelos matemáticos de dinámica de la atmósfera, de movimiento de las nubes, etcétera. Esos estudios todavía no los habíamos hecho; estábamos posicionados en una situación más prudente, sin asumir esos riesgos para los primeros análisis de localización. En ese sentido, se tuvo en cuenta el tema del riesgo en las zonas pobladas y se adoptó una postura de mayor prudencia, sin tener los análisis de más detalle que pueden dar esos modelos matemáticos o estudios de riesgo de las empresas especializadas.

SEÑOR PRESIDENTE.- Creo que el tema es la cantidad de días que se podía utilizar al año el sistema recomendado por Foster Wheeler. Creo que, promedialmente, de los 365 días del año, se podía utilizar unos 110 o 190 días y era un factor fundamental porque impedía el abastecimiento continuo. ¿Eso es correcto?

SEÑOR MONTOULIU (Jacques).- Eso es lo que decía el ingeniero Briozzo respecto de la operatividad. Cuando se habla de la operatividad, se hace referencia a esa cantidad de días del año en los que uno puede operar esa planta con seguridad; el resto, son los días que no se puede.

Entonces, en las zonas no protegidas, ese porcentaje de operatividad es bajo. No recuerdo exactamente, pero era del orden de un tercio de días.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Con respecto al alcance, la seguridad y todo eso, uno de los primeros estudios que hace Gas Sayago para empezar a definir el tema de la planta, es el de riesgos; eso es lo primero que se hace.

En definitiva, no se planteó hacer la planta en un lugar para ver qué resultado daba; eso es el resultado de una serie de estudios. Teníamos el estudio de accesibilidad y protección necesaria en esos lugares, el estudio de riesgos -que lo contratamos con la empresa ABS- y el estudio batimétrico en la zona. Esos tres estudios son los primeros que se lanzaron.

Esto está vinculado a la segunda pregunta que hacía el diputado Rubio con respecto a cuándo Argentina se desvincula del proyecto.

Se hace un cronograma por el cual se asignan los estudios de accesibilidad y de seguridad a Uruguay y los estudios de batimetría a Argentina. Los estudios de accesibilidad se lanzan y requerían los estudios de batimetría que, por supuesto también requerían los estudios de seguridad.

Se lanzan los estudios de batimetría, de accesibilidad y el proyecto. Tenían fechas en el cronograma con Argentina, pero esta no responde a esas fechas. En momentos críticos para tomar decisiones Argentina no realizó los estudios. Entonces, en ese momento se decide, en forma urgente, hacer los estudios por parte de Uruguay. De hecho, ese es el momento en que Argentina deja de participar directamente.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿En qué año?

SEÑOR BRIOZZO (César).- En febrero o marzo de 2012.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Los estudios de seguridad los hizo la empresa ABS, y de batimetría, ¿qué empresa se contrató?

SEÑOR BRIOZZO (César).- A la empresa CSI.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Queda contestar la pregunta relativa a la comparación de costos entre extender el gasoducto por 120 kilómetros y el dragado durante veinte años.

También preguntaba si en lo que era el proyecto en su conjunto se tenía en cuenta el costo del tendido de las líneas de distribución de gas a la población. Lo digo porque se partía de la base de que se iba a dar la posibilidad de consumo a todo el mundo. Quería saber si ese costo estaba incluido en el costo del que se hablaba para la planta.

SEÑOR MONTOULIU (Jacques).- Quería aclarar que en esa situación de compromiso entre el dragado y tubería, estaba el tema de la protección de la escollera, que también pesó. O sea que no fue solamente entre el dragado; sí se hizo una evaluación primaria de un valor actual del costo del dragado inicial y del mantenimiento. Entonces, entre los costos estimados para el dragado estaban contemplados los dos costos: el inicial y el de mantenimiento.

El costo de la tubería también se tuvo en cuenta, pero ese no fue el determinante para que resultara más conveniente desde el punto de vista económico hacerla en Montevideo, sino que pesó el tema de hacer una escollera en la zona de localización 8. Hay aguas profundas y una escollera en esa zona es bastante más costosa que la que era necesario realizar en las cercanías de Montevideo.

Entonces, es cierto que estaban el costo del dragado inicial y el valor actual de los costos futuros de mantenimiento, más el costo de la cañería y el de la protección. A medida que uno se aleja de Montevideo el costo se hace más alto y cuando se acerca se hace más bajo.

En cuanto a la red de distribución en el Uruguay, es un análisis que no se tomó en cuenta, pero es algo sobre lo que se podrá contestar.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿Esas cifras están? Me refiero a las que usted maneja de la escollera.

SEÑOR MONTOULIU (Jacques).- Ese análisis está hecho y creo que está disponible.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Quiero aclarar que esas son las cifras que se manejaban en aquel momento y que son muy aproximadas.

Lo que sí es importante decir es que estamos hablando de una obra en medio del mar contra una cercana al puerto de Montevideo, que además tenía sinergia con otra obra; eso también pesó en la decisión. Es decir que era una decisión que ya tenía un peso muy fuerte a favor de Montevideo, y además tenía ese otro peso.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Faltó contestar una pregunta.

Quería saber si durante el tiempo que Argentina participó, que se manejaba como consumidor, su presencia como tal era parte esencial de la viabilidad del proyecto, si hubo un compromiso de compra, y cuánto se comprometía a consumir.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Tuve contacto solamente con estimaciones que se manejaban a nivel del grupo de proyecto, pero que deben ser verificadas. Es así que no voy a contestar sobre un punto que en ese momento, no voy a decir que era especulativo, pero sí que se basaba en informes muy parciales sobre las necesidades de gas en Argentina.

SEÑOR VARELA NESTIER (Carlos).- Quiero hacer una pregunta que no sé si pueden contestar ustedes o si debemos trasladarla a las autoridades de la ANP, cuando vengan a la Comisión. A partir de lo que señalaba el diputado Rubio, con relación al dragado, al mantenimiento y su costo, la pregunta es si ese canal de acceso a la zona donde iban a operar los buques era exclusivo para los buques que vendrían a regasificar o, mejor dicho, que traerían las

cargas, o si en esa sinergia que el ingeniero señalaba, sería aprovechado por el puerto de Montevideo en desarrollos posteriores o actuales. Lo pregunto en el sentido de si ese mantenimiento pensado a veinte años era exclusivo para este proyecto o iba a ser aprovechado por toda la operativa de la bahía de Montevideo.

SEÑOR BRIOZZO (César).- El dragado de acceso iba a ser compartido.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quiero hacer dos o tres preguntas, porque el encadenamiento de las respuestas nos va conduciendo a otras interrogantes, así como nos ayuda a ir despejando cuestiones sobre las que pensábamos consultar, ahora o más adelante.

Específicamente, quiero consultar con respecto a los estudios de suelo. Desde una mirada neófita como la mía, la localización tiene que ver con los vientos y su impacto sobre los buques, pero también con el estudio del fondo marino y de las corrientes marinas, asociadas a la construcción de la escollera y del muelle. Eso nos conduce a la cuestión de la geotecnia y de los estudios geofísicos, que han sido motivo de polémica o, por lo menos, de duda, en lo que refiere a la calidad y efectividad de los estudios realizados y en cuanto a si realmente se hicieron todos los estudios que correspondía. Digo esto porque la información que nosotros tenemos con relación a la zona del foso donde la escollera se iba a construir indica que los estudios no estaban completos en el momento de la adjudicación o, por lo menos, que los que se habían realizado no eran suficientes. Según trascendió, hasta se acordó que esos estudios se completaran o se rehicieran con posterioridad. Inclusive, por ahí surge la posibilidad de que los volúmenes de dragado realizados no hayan estado a tono con lo que se había estimado previamente, sino que se terminó dragando mucho más.

Entonces, quiero saber al respecto. Quiero saber sobre los estudios que se hicieron con relación al canal de acceso, porque hubo un hecho notorio que hemos discutido muchas veces. Me refiero a que los estudios no habían detectado la presencia de roca, razón por la cual el dragado debió interrumpirse, hecho que todos conocemos. Me gustaría que nos dieran alguna información adicional sobre este punto.

Aprovecho para preguntar cómo se vinculan con todo esto los estudios de geotecnia y geofísica que se encargaron bastante después de que se detuvieran las obras, en enero de 2016, en una etapa de supuesto relanzamiento del proyecto, para lo cual se invirtieron varios millones de dólares. Creo que para ello Gas Sayago dispuso de un gasto de US$ 11.000.000, que no sé si es lo que está impactando en todo o en parte en el resultado negativo del año 2016, que fue de US$ 17.000.000, según trascendió ayer. Aparentemente, ahí sí se hicieron estudios de una calidad, alcance o grado de precisión -perdóneseme la falta de rigor técnico- que no habían tenido los estudios que se hicieron en el momento que correspondía, es decir, cuando el proyecto se definió y la obra se adjudicó.

Posteriormente, preguntaré sobre la ingeniería del proyecto, pero no quiero mezclar los temas. Lo hablaremos cuando llegue el momento.

Por otra parte, porque también se vincula -también lo preguntaba el señor diputado Rubio- y es parte del objeto de la investigación, me interesaría

saber si los estudios geofísicos que se encargaron a CSI son parte de estos estudios, son otros o cuáles son, qué costo tuvieron -esto nos interesa desde otro ángulo, con relación a otra arista de la investigación- y qué procedimiento se siguió, es decir, si la participación de CSI -que importa por sí misma- fue producto de un llamado a precios o de una contratación directa, más allá del rol que le cupo al señor Aurrecoechea, que en ese momento era gerente general adjunto y que, como ya se nos dijo aquí, dejó constancia de que se abstenía. En realidad, no sé de qué se abstenía, porque él no votaba, era gerente. Aparentemente, a los efectos de salvaguardar su posición, dejó constancia de que no participaba en la toma de la decisión.

Voy a hacer una tercera pregunta que está relacionada con este tema. Hay información pública, que surgió del llamado a sala en el Senado, el 27 de noviembre de 2013, que es parte de la documentación que analiza la Comisión Investigadora, que indica que el ingeniero Montouliu, que fue el primer gerente de Gas Sayago, se habría apartado por su propia voluntad, presuntamente -lo trasmito porque esto fue preguntado en su momento al ministro Kreimerman-, por diferencias o discrepancias de carácter técnico con la conducción del proyecto. Es más, tengo entendido -lo dijo el senador Bordaberry en esa oportunidad- que hubo una carta de renuncia donde esto se explicaba. Por eso me atrevo a preguntarlo con esta apertura. Reitero que hay una versión pública en ese sentido, que se manifestó en el Senado de la República. Quisiera saber si esto es así, sin pretender incomodar ni poner en una situación incómoda al ingeniero.

Gracias.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Las dos primeras preguntas estaban incluidas en la lista que me había quedado pendiente contestar. Se pueden responder rápidamente.

Hubo tres geotecnias; en realidad, cuatro. El primer estudio geotécnico era necesario dentro del conjunto de los estudios que permitían decir que allí se podía hacer la planta, no como fundamentos de un proyecto. Era imprescindible saber si la planta se podía hacer allí. Por lo tanto, había que hacer un estudio geotécnico en ese momento.

El segundo estudio geotécnico está relacionado con los pliegos y, el tercero, es un estudio posterior a la rescisión y parte de la estrategia que siguió la empresa para continuar con el trabajo. Está fuera de esta primera parte.

Con respecto al primer estudio geotécnico, la ingeniera Verónica Lizarraga puede describir sus características. Puedo referirme al procedimiento. Se hizo un llamado, hubo un procedimiento competitivo. Quedaron dos empresas, que hicieron una cotización y una presentación. El ingeniero de Aurrecoechea, que había asumido hacía poco tiempo como gerente general de Gas Sayago, se abstuvo de participar de la evaluación de las ofertas. Fueron evaluadas por la ingeniera Lizarraga, a quien luego cederé la palabra; ella explicará por qué era necesario el proyecto en ese momento y cuál era su alcance. El costo básico fue de US$ 134.500, al cual se agregaron, por cateos y perforaciones, otros dos contratos, correspondientes a US$ 49.540 y aproximadamente US$ 34.000. Estos estudios adicionales estaban previstos en la contratación, que comprendía un estudio base y un precio adicional, que fue adjudicado, por cada cinco cateos. Eso es lo de CSI.

La responsabilidad de todo el proceso la tuvo la ingeniera Verónica Lizarraga, porque el ingeniero de Aurrecoechea, que hubiera sido natural que participara en el proyecto, explícitamente y en acuerdo con la Presidencia y el Directorio, se abstuvo de hacerlo. En cuanto a las otras dos geotecnias que fueron adjudicadas, también voy a ceder la palabra a la ingeniera Lizarraga para que se refiera a ellas.

Con respecto a la participación del señor Garchitorena, ya expliqué la forma en que se hizo el contrato y me queda por explicar la renuncia del ingeniero Montouliu. El planteo fue el siguiente. El ingeniero Montouliu había desarrollado el trabajo y tenía estudios pendientes, además de todo un cronograma que, junto con el proyecto, le hicieron una fuerte recomendación de concentrar todos los esfuerzos en Puntas de Sayago, en particular, la batimetría y los estudios geotécnicos que en ese momento ya se habían planteado. Estamos hablando de octubre de 2012.

A algunos de nosotros, que íbamos siguiendo el proyecto, nos costaba mucho dejar la posición 8 porque tenía algunos atractivos y todavía estaba Argentina con una posición que era la preferida. Eso no lo recuerdo bien. A algunos de nosotros se nos ocurrió plantearle a Montouliu hacer una batimetría en el punto 1 y preguntamos si, simultáneamente, se podrían hacer estudios en el punto 8. A la distancia, entendemos que nuestra posición era bastante descabellada, porque conducir esos dos estudios era muy difícil; conducir uno solo ya era una obra muy importante no ya para quien la contratara, sino también para la empresa. Además, porque tampoco tenía mucho sentidom ya que el punto 8 estaba descartado por los costos que significa y por la falta de sinergia de cualquier otra actividad. Algo que podía ser un barco flotando en una boya se transformaba en un enorme puerto, solamente para que venga un barco por mes a transferir una carga. Realmente, el ingeniero Montouliu tenía razón. Él puede explicarlo mejor que yo.

SEÑOR MONTOULIU (Jacques).- No es mucho más lo que puedo agregar que lo dicho por el ingeniero Briozzo.

No se trató de un tema técnico propiamente, sino de objetivos. Nos habíamos planteado un cronograma y no se trató solamente de un tema de localización, sino de cómo seguir adelante de a pasos, como por ejemplo contar con un operador para la terminal, etcétera. Eso lo percibí en su momento como una vuelta atrás y como un retroceso en el cronograma. Las decisiones de la empresa la toman sus autoridades y uno se planteó una línea de acción; y veía que no era como yo lo pensaba, por lo que preferí volver a mis actividades en la UTE. No se trató de diferencias técnicas o de otra índole, sino de objetivos intermedios para llevar adelante un plan. En aquel momento, en el cronograma se preveía el inicio de actividades muy ambiciosas, pero se vio que no era realizable.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Antes que nada quiero hacer una aclaración técnica básica en cuanto a los estudios geotécnicos que, por su naturaleza, son caros; normalmente se hacen en superficies muy extensas, por lo que es natural que se vayan haciendo en campañas sucesivas. Una vez que se hace una campaña, luego se interpretan los datos y en algunos casos hay ensayos de laboratorio. Entonces, con esos datos, se hacen los mapas del suelo y surgen nuevas dudas y puntos que se identifican, por lo que se hace

necesario reanalizar para calibrar los estudios. Por tanto, es normal que ello se realice en sucesivas campañas, porque en cada una se va profundizando, ya que sería imposible hacer perforaciones metro a metro como para contar con la información que se necesita a fin de realizar los diseños. Esta explicación justifica por qué ha habido sucesivas campañas, todas con alcances diferentes.

Para la primera de ellas se contrató con CSI. Como dijo el ingeniero Briozzo, hubo un tema de urgencia, porque estaba previsto que esos estudios se realizaran por parte de Enarsa. Nosotros contratamos a Marin Arcadis para que hiciera el estudio de viabilidad e implantación marítima, un diseño conceptual del proyecto para lo cual se necesitaba de la información básica geotécnica del sitio para poder avanzar. Una vez que lo contratamos, Enarsa no avanzó con su contratación, por lo que tuvimos que salir de urgencia a hacer esta contratación.

El alcance del trabajo consistía en perforaciones mediante la técnica de vibrocore y análisis batimétricos en toda la zona. Se hizo una primera campaña, interpretando esos datos y se identificó la necesidad de hacer más densas las líneas batimétricas, que primero se hicieron a 500 metros una de otra pero, interpretando los datos, se vio que era necesario hacer más densa esa malla. Lo mismo sucedió con las perforaciones por vibrocore. Se hizo un primer muestreo y, luego, interpretando los datos y con la batimetría, se identificaron juntos, y se vio que debíamos hacer nuevas perforaciones para interpretar mejor todo el estudio.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Quedaría saber, entonces, acerca del procedimiento. Nos queda claro que hubo razones de urgencia y ya sabemos cuáles fueron. La pregunta es por qué se contrató a CSI; de pronto, se contrató porque era el único que estaba en condiciones de hacer el trabajo o bien se hizo un llamado y era el más competitivo.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Se pidieron precios a empresas, que ya fueron identificadas, que podían hacer el estudio, y se seleccionó a CSI porque era la más conveniente económicamente.

SEÑOR NIFFOURI (Amín).- Me gustaría saber las fechas del llamado y la fecha cuando la empresa empezó con los estudios.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Si me lo permiten, quisiera seguir con el relato, porque las fechas las tengo anotadas, pero tengo que buscarlas porque no las recuerdo de memoria.

Luego de esta campaña, los datos fueron utilizados por Marin Arcadis para hacer el estudio de la implantación; por recomendación de esta empresa, se identificó que para avanzar al siguiente nivel de precisión en el diseño había que hacer una campaña geotécnica con mayores detalles sobre el área que se había definido como más conveniente para la construcción de la escollera. El primer estudio tuvo un alcance mucho más general dentro del área donde se iba a hacer el canal de ingreso y la zona de maniobra de los buques en la escollera, y a partir del estudio de Marin se decide hacer un análisis más detallado de dónde se va a hacer la fundación de las estructuras marítimas en la escollera y en el muelle. Allí se contrató a la empresa Fugro, ya con un equipamiento mucho más pesado, con plataforma marítima y equipo de perforación, y se hicieron esos estudios durante la licitación de las obras. Ya

estaba en marcha la licitación del contrato para servicios de regasificación: durante este proceso se fueron haciendo estos estudios y, a medida que estaban los resultados, se fueron compartiendo con las empresas que estaban participando del proceso. En base a las observaciones de las empresas, se pudieron ir ajustando los puntos a muestrear.

Debo decir que Fugro tuvo dos campañas: una durante la licitación, con determinado tipo de ensayos, y otra con posterioridad. La justificación de esas dos campañas, con distinto alcance y tipo de muestreo, era que el diseño de las obras marítimas quedaba a cargo de los oferentes. Cada oferente podía traer un diseño distinto que cumpliera con la misma especificación, con el mismo objetivo final de proteger el área, pero podía plantear tipos de construcciones y soluciones diferentes que, lógicamente, necesitaban de información geotécnica distinta.

Esa es la razón por la cual durante las ofertas se hizo una campaña con determinado alcance, de menor costo, más rápida y sencilla, como para verificar ciertos valores geotécnicos, y luego una segunda campaña, más ajustada a la obra en sí, una vez seleccionada la empresa, con mayor definición acerca de cuál iba a ser el tipo de obra y los ensayos que se necesitarían.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Disculpe la interrupción, pero para no tener que volver atrás quisiera saber si en esa etapa ya se sabía cuánto era necesario dragar para llegar al fondo; si fue preciso corregir esa información después o, en todo caso, hacer un estudio posterior.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Con los primeros resultados de esa campaña que se hizo durante la licitación había determinada información con la que se podía suponer -después había que verificarlo- de cuánto tenía que ser ese dragado. Como decía, la información que estaba disponible era general y no era suficiente para que cada una de las empresas pudiera hacer una ingeniería de detalle, que tampoco era el alcance que se pedía para presentar las propuestas. Ese tipo de ingeniería lleva mucho tiempo y su realización es muy cara: lo que ellos tenían que hacer era un diseño, una ingeniería básica para presentar la propuesta, y la información que tenían disponible era acorde a ese nivel de ingeniería.

Al avanzar con la segunda campaña, mientras corría en paralelo el período de negociación del contrato, se contó con más información y se hicieron algunos ajustes de las profundidades para la fundación de la escollera. Luego, durante la obra, se siguieron haciendo los estudios, revalorando el tema para el diseño, profundizando en el diseño de detalle, y la empresa determinó que en ciertas áreas tenía que dragar un poco más; pero eso ya corrió por riesgo de la propia empresa.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Pido disculpas, pero quisiera hacer una pregunta que tiene que ver precisamente con la diferencia en el dragado.

Quisiera saber si tenemos el dato de cuál fue esa diferencia que se dio entre lo estimado y lo efectivamente dragado en términos de volumen en metros cúbicos.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Tenemos ese dato, pero no lo recuerdo de memoria. Inclusive, es uno de los aspectos que se incluye en el permiso

ambiental: se tuvo que comunicar, informar y cuantificar todo en la Dinama, así que eso está bien documentado.

En cuanto a la última campaña, se hacía referencia a que luego de terminado el contrato se había hecho otra campaña geotécnica. Es verdad: se hizo, y tuvo como objetivo verificar la condición del suelo -que se había modificado durante las obras de GNLS- y cómo habían quedado esas obras de cara al diseño de las infraestructuras.

En la construcción que tenía a cargo GNLS estaba previsto que una vez que se hiciera la sustitución del suelo para la construcción de la escollera, una vez que se quitara el barro de donde se iba a fundar, sustituyéndolo por arena, había que hacer determinados ensayos para determinar cómo había quedado esa sustitución. Parte del alcance de esa campaña fue precisamente verificar cómo había quedado ese suelo y recolectar información más detallada del área de la escollera, lo que también estaba previsto que fuera realizado por GNLS, pero no llegó a hacerse por la cancelación del contrato.

En cuanto a la pregunta relativa a las fechas, la comunicación a la empresa CSI, con los estudios geotécnicos, en el sentido de que su propuesta había sido seleccionada, fue el 23 de marzo de 2012.

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- ¿Tiene la fecha del llamado?

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Las ofertas fueron presentadas el 16 de marzo.

(Diálogos)

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- ¿Y tiene las fechas de los otras dos campañas?

SEÑOR PRESIDENTE.- De la segunda campaña, porque la tercera corresponde…

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- La tercera campaña se contrató a fines de 2015, luego de la finalización con GNLS.

SEÑOR PRESIDENTE.- A esa no nos vamos a referir, sino a las dos anteriores.

(Diálogos)

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- No tengo anotada la fecha precisa, pero en enero comenzó el período de precios: la contratación seguramente fue en febrero de 2013.

(Diálogos)

—Todo el proceso de contratación de Fugro está en los memos que estamos dejando en poder de la Comisión: allí figura la descripción del proceso y todas las fechas.

SEÑOR PRESIDENTE.- El ingeniero Briozzo estaba dando una respuesta genérica y concedió una interrupción: quisiera saber si ya finalizó con su exposición.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Me hicieron tres preguntas. Sobre la campaña geotécnica acaba de contestar la ingeniera Lizarraga, la del gerente general en funciones en ese momento ya la contesté y la de la denuncia, también.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- A veces esta amable discusión entra en sutilezas que, en general, no entiendo, o en detalles técnicos, a mí entender, insólitos.

Cuando estuve en la Intendencia, pero también cuando integré la Comisión de Industria, Energía y Minería, seguí todo el proceso y asimilé lo que pude.

Una de las cuestiones analizadas acá, la de la localización, creo que ha sido muy bien explicada y fundada. Lo cierto es que me parece que existe un entorno, que se deja de lado, que tiene que ver con el uso y transporte del gas natural licuado, que es una tecnología que se comenzó a aplicar en los últimos quince años. En el momento en que comenzó a discutirse el uso y transporte del gas natural licuado, no sé si se recordará que se hablaba de gasoductos para transportar gas, mientras florecía enormemente la tecnología de transporte en base a barcos a baja temperatura.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Mario García)

——Recuerdo que se discutía cómo se descargaría el gas licuado transportado, pero en aquel momento creo que había propuestas tecnológicas, a las que uno se tiene que ceñir, porque los administradores imponen determinados condicionantes de cómo se va a transferir ese gas. Es como si uno fuera a cargar nafta y usara un tipo de válvula incompatible con la tecnología de uso general de suministro de combustible que utilizan. Recuerdo que en aquel momento estaba el tema de transferir barco a barco y de barco a tierra -la regasificación en tierra-, y se llegó a optar por el mecanismo barco a barco en aguas resguardadas. En ese sentido, el puerto de Puntas de Sayago ofrecía una cantidad de conveniencias, que los invitados ya han indicado, que entran en sinergia con una propuesta de estrategia del país, como es la ampliación misma del puerto de Montevideo. En la página web de la Administración Nacional de Puertos se podrá apreciar la importancia que se da a la instalación de un puerto en Puntas de Sayago.

También quiero recordar que ya en 2010 se hablaba mucho de la seguridad. Inclusive, se recordará que el diario *El Observador* tituló que iban a instalar -alguien habló de almacenamiento de energía, que también son los tanques de Ancap, tanto en la refinería como en La Tablada- una planta que son diez bombas atómicas frente al Cerro.

(Ocupa la Presidencia el señor representante Roberto Chiazzaro)

——En estos temas de la seguridad de las tecnologías y de los protocolos muchas veces hay que recurrir a la experiencia. En ese sentido, conozco dos experiencias: la regasificadora de Viña del Mar y la de Bacelona, ambas ubicadas bastante más cerca de lo que se proponía en este caso. Por eso, desde el punto de vista de la distancia de la costa y los centros poblados, creo que la propuesta de localizar la regasificadora a 50 kilómetros fue muy conservadora. Recuerdo haber ubicado en el mapa la regasificadora en Viña del Mar y haber visto la regasifidora en el puerto de Barcelona.

Entonces, no entiendo cuando se pregunta cuántos metros cúbicos de roca se movió o no; en cualquier momento se pregunta qué tipo de roca es. Por eso, pregunto concretamente al señor diputado Pablo Abdala cuál es el fundamento de estas preguntas.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Pedí la palabra para hacer una pregunta en la misma línea que el señor diputado Battistoni, que, a mi entender, tiene absoluta pertinencia, y quien juzga en todo caso si debe hacer o no la pregunta es cada legislador.

SEÑOR PRESIDENTE.- Se exhorta a continuar la sesión con el mismo buen ánimo.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- De mi parte, señor presidente, cuenta con la más amplia colaboración.

Lo que yo digo es que lo que pregunta cada legislador forma parte de su legítimo derecho. Después debatiremos políticamente si es o no pertinente.

Simplemente contesto una alusión.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Como yo también pregunté sobre la roca, quiero decir que la importancia de la roca está en que no es lo mismo dragar lodo que roca. Entonces, si no apareció la roca en el estudio, luego se complica el dragado. Me parece que la pregunta va por ahí.

Vuelvo a lo de CSI Ingenieros, porque esta empresa fue contratada para hacer la batimetría, pero Gas Sayago también la contrató para estudiar la viabilidad ambiental de la localización y la autorización ambiental previa, que supongo que no es lo mismo que la batimetría.

Estos contratos coinciden en 2012, momento en el que estaba Pedro de Aurrecoechea, que además era gerente general de Gas Sayago, y por eso quiero preguntar si hubo llamado a precios de otras empresas, competidoras de CSI, para realizar esos estudios y cuánto costaron ambos. Según lo que he calculado de memoria el estudio de batimetría costó alrededor de US$ 200.000.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Hubo tres estudios. Para el de la batimetría, que fue el primero, se presentaron dos ofertas: una por US$ 600.000 y otra por US$ 134.000, más US$ 15.000 por cada cinco puntos de cateo, que sumó US$ 75.000, lo que totalizó unos US$ 200.000. Es decir que hubo una diferencia sustancial entre ambas ofertas.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Sí, la pregunta sobre el proyecto de viabilidad ambiental de localización y la autorización ambiental previa. Son dos estudios distintos que se contrataron con CSI Ingenieros cuando Pedro Aurrecoechea era gerente general.

SEÑOR BRIOZZO (César).- No; no era gerente general

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿En el 2012 no era?

SEÑOR BRIOZZO (César).- A fines de 2012, cuando se hicieron esos contratos, no era gerente general.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- ¿Pero estaba en la empresa?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Estaba en la empresa y se abstuvo de participar. Se dejaba constancia de ello.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- O sea que no era gerente general; era gerente general adjunto.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Era gerente general ajunto; en la gerencia general estaba Marta Jara.

Se contrató a esa empresa a partir de un proceso competitivo al cual se presentaron varias empresas. Eso está documentado en los memorándum entregados.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- ¿El costo está también en el memorándum?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Sí. Está el comparativo de ofertas en todos los casos y a quién se recomienda contestar.

SEÑORA JARA (Marta).- Quiero agregar algo sobre el estudio de riesgo, que fue un tema bastante central en la audiencia pública que se hizo en ocasión de la defensa de la autorización ambiental previa.

La Dinama tuvo conocimiento del estudio de riesgo que hizo la empresa ABS. Me parece que no corresponde hablar de "cerca" o de "lejos" porque se trata de cálculos bastante rigurosos que toman los escenarios que se consideran relevantes para la operación, y se cuantifican a través de métodos numéricos, como mencionaba el ingeniero Montoliu, en base a las curvas y sus riesgos y la distancia aceptable, en función de variables de clima, temperatura, etcétera. Toda esa documentación fue entregada a la Dinama y esta la validó.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Hemos escuchado atentamente todo lo que fue el estudio previo a la localización. A mí no me queda claro en qué momento surge la presencia de la roca en el fondo marino que, a la postre, resultó determinante o por lo menos generó una problemática muy difícil de solucionar. Primero se habló de un estudio primario, y después de otro más exhaustivo. La noticia que tenemos es que aparece una roca que no surgió de los estudios o no fue prevista. Para mí resulta importante determinar esto, porque fue un obstáculo para todo el proyecto. Sabemos que no había empresas nacionales capacitadas como para hacer este tipo de estudios tan sofisticados, que se contrataron empresas del exterior y que esta información no surgió.

Queremos saber si recién cuanto se estaba trabajando se dieron cuenta de que había una roca en el fondo marino que obstaculizaba la realización del proyecto, por lo menos en cuanto al tiempo que iba a llevar, ya que no es lo mismo dragar arena que tener que realizar los trabajos para sacar la piedra.

SEÑORA JARA (Marta).- Hay un montón de expresiones: "muy difícil", "muy tarde", "muy temprano". Lo que queremos demostrar -está en todos los informes técnicos- es que hay una metodología establecida de cómo se lleva adelante un proyecto; se mira hacia los recursos el valor que da la información en cada momento del proyecto. Entonces, una forma de ejemplificarlo es con un diagnóstico médico. Uno no pide la tomografía computada en la primera entrevista con el médico porque da más información de la que se puede ir obteniendo a través de medios mucho más económicos. En el dragado, así como entraron las otras variables del proyecto, se va acumulando información en la medida en que avanza. Hay una matriz de riesgos que está en los memorándums, que se revisaba periódicamente a nivel técnico, que se presentaba al Directorio y se comentaban todas las situaciones que podían surgir, porque formaban parte de la incertidumbre, además de las posibles medidas de mitigación. Muchas de ellas se identificaron, por ejemplo, con la posibilidad de que el contratista no cumpliera. Eso está todo documentado. No

recuerdo si la aparición de la roca es posterior a la rescisión del contrato con GNLS. En ese caso, es algo que forma parte de otra etapa del proyecto. De hecho, fue una incidencia que no resultaba fatal para un proyecto. Era un tema técnico que se podía resolver, y si el proyecto sigue, no hay ninguna duda de que eso no es un problema mayor de ninguna manera.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Quiero aclarar que la roca no fue el factor que impidió la construcción en absoluto. Fue una roca que apareció al costado del dragado de acceso y está evaluado cuánto cuesta remover lo necesario para resolver el tema.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Lo que plantea el diputado Mario García es muy relevante, sin perjuicio de las explicaciones que se han dado, que considero absolutamente válidas. También es verdad que la metodología en algo falló, aunque sea en la estimación del riesgo, porque evidentemente se produjo un hecho superviniente que entiendo no fue estimado adecuadamente. De lo contrario, se actuó por el error conscientemente y ya entraríamos en un plano bastante más grave. Si había prácticamente la certeza de que iniciado el dragado, cuando iban por el 20% de la apertura del canal se encontrarían con una roca y que iban a tener que dejar de dragar, sería mucho más grave. Yo sé que eso no fue lo que ocurrió; simplemente, estoy razonando por el absurdo. Evidentemente, la metodología, la estimación del riesgo o el estudio -no sé precisarlo técnicamente-, en algún punto no fue consistente. Esa es una conclusión del sentido común, independientemente de que después el costo de remover la roca sea mayor o menor. Esa es otra discusión muy importante; pero es otra.

Está previsto convocar a la empresa china de dragado que estaba haciendo la apertura del canal, porque me consta que también hubo una diferencia en cuanto a que estudios posteriores plantearon la alternativa de que en lugar de roca fuera arcilla dura, cosa que la empresa dragadora nunca advirtió, según tengo entendido. Sobre eso seguiremos avanzando cuando la Comisión reciba nuevos testimonios.

A los efectos de acceder a un dato, lo que quiero preguntar específicamente, más allá de lo que dijo el diputado Battistoni, que para mí es relevante, tiene que ver con las diferencias de dragado en la zona del foso. Me refiero a esa diferencia que reconoció la ingeniera Lizarraga entre lo que se estimó y lo que se dragó. Ella me decía que no lo recordaba, y no tiene por qué recordarlo hoy. Lo único que quiero pedir es que se nos diga de qué manera podemos acceder a ese dato, si está la documentación, si se puede proporcionar, y de qué forma podemos acceder a esta. Lo que sí me interesa es que se me aclare, porque la ingeniera Lizarraga habló del tema y vinculó esa diferencia con la autorización ambiental. Me quedé pensando en eso. Yo quiero saber cuál es la vinculación entre los aspectos ambientales y la autorización ambiental previa y la circunstancia de que se haya dado una diferencia en el volumen o en la cantidad de metros cúbicos que se dragaron. Quiero saber si eso se sale de la autorización ambiental o por qué hizo referencia a la autorización ambiental. Alguna consecuencia ambiental habrá tenido o pudo haberla tenido. No lo sé; por eso pregunto.

SEÑORA JARA (Marta).- Con todo respeto, me siento obligada a volver a explicar la metodología, porque si no es como que se conceden un montón de afirmaciones que para la gestión de un proyecto no aplican.

El riesgo está definido, se cuantifica. Precisamente, el riesgo es la posibilidad de un efecto adverso. Se considera cuál es el impacto de ese efecto y cuál es la probabilidad de que suceda. En función de eso se toma una decisión informada de si vale la pena mitigar a priori. La decisión del proyecto fue no mitigar a priori porque era más caro hacer estudios que continuar con la actividad y asumir el riesgo del efecto adverso. Eso se aplica en los negocios, en la parte técnica del proyecto y supongo que en la actividad jurídica. Cuando uno tiene la incertidumbre de cómo puede fallar un juez, toma una decisión u otra. Sabe el impacto, sabe la probabilidad y toma una decisión informada.

Faltaríamos al testimonio que debemos dar, si no aclaramos cuál es la metodología. Las palabras tienen un significado muy preciso en la disciplina que tenemos a cargo y se usan con una aplicación más general.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- No pretendo abrir un debate colateral con la ingeniera Jara ya que, por razones obvias, sabe mucho más que yo. Evidentemente, se contrajo un riesgo y la decisión no sé qué tan informada fue o qué tanta calidad tenía si, en definitiva, ocurrió lo que ocurrió. La decisión era informada, pero la información fue absolutamente insuficiente o definía un nivel de riesgo que, en este caso, condujo a un hecho negativo que determinó lo que todos sabemos.

Sé que estamos en el plano de lo teórico y lo subjetivo. Esta es mi valoración con los elementos que tenemos. Quedo a la espera de la respuesta sobre los volúmenes.

SEÑORA JARA (Marta).- El recuerdo que tengo -no voy a citar números, porque apelar a la memoria teniendo en cuenta toda la historia del proyecto es un poco temerario- es que nunca perdimos el sueño porque remover la roca que se encontró era algo que no tenía una incidencia mayor en los costos y, sin duda, confirmó que la decisión que se tomó estuvo bien. Podría haber pasado la otra situación: que hubiera sido algo más caro. Hay un parámetro que se llama "valor estimado", que es la probabilidad por el monto y eso se compara con el costo, que es una erogación que tiene el cien por ciento de probabilidad de hacerse si lo decido hoy. Esto es algo que le puede parecer bien a la Comisión o no, pero está asumido, establecido y aceptado en la ejecución de proyectos y en los negocios en general.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si tuviese que hacer una estimación del monto global del proyecto y el costo de sacar esta roca, ¿de qué porcentaje estaríamos hablando?

SEÑORA JARA (Marta).- Si hablamos de un proyecto de US$ 1.000.000.000, ¿saldría US$ 5.000.000, US$ 2.000.000? Menos del 1%.

SEÑOR PRESIDENTE.- Son dineros públicos y todos los tenemos que cuidar. Estamos diciendo que teniendo en cuenta el monto global de la obra, este problema tiene un costo de entre US$ 2.000.000 y US$ 5.000.000. Si se hubiera tenido que hacer un estudio batimétrico de mayor densidad -es decir que las distancias entre los puntos se fueran achicando de forma tal que

pudiera ser percibido-, ¿de qué monto estaríamos hablando, teniendo en cuenta la exactitud de la que se habla?

SEÑORA JARA (Marta).- El estudio sería geotécnico. En ese momento, la infraestructura para hacer los cateos -que fue lo que se hizo con Fugro: una plataforma que no se moviera- salía en el entorno de los US$ 2.000.000. Entonces, no tenía sentido hacerlo.

Si la aversión al riesgo fuera tan grande, nadie exploraría por petróleo porque hay una gran probabilidad de que no se encuentre. Pero lo que siempre se pondera -en la ingeniería y en muchas otras disciplinas- es el valor esperado, que es la cuantificación del escenario por su probabilidad. Así es como operamos. De otra forma, no se puede llevar adelante un proyecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Cuando apareció este inconveniente, ¿se tuvo que suspender toda la obra?

SEÑORA JARA (Marta).- Desde luego que no. El proyecto no se continuó en su construcción por las razones que todos conocen: se rescindió el contrato con GNLS. El proyecto se retoma. Hay una decisión final de inversión. El tema de la roca no le preocupa a nadie. De hecho, ninguno de los que han participado en procesos ha tenido demasiada inquietud con ese tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por razones obvias, esto le preocupa a la oposición.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Complementando lo que explicó la ingeniera Jara, voy a hacer algunas precisiones en cuanto a cómo se encontró esa roca en el canal. Fue muy difícil de detectar porque los picos no se detectaron en los estudios. Se comienza a detectar cuando se empieza a dragar en la zona, va bajando el nivel de la cota y la draga se choca con un material duro. Cuando la draga encuentra ese material y señala los puntos, Gas Sayago estaba realizando la campaña geotécnica, o sea que le pide al equipo de geotecnia que se movilice para explorar exactamente los puntos que los dragadores habían marcado cuando encontraron el material duro. En ese momento, se sacan muestras en esos puntos exactos y no se encuentra el material. Fue necesario bajar con buzos para que localicen los puntos con mayor precisión. Recién ahí, en una segunda campaña, se pidió nuevamente al equipo geotécnico que se movilizara y posicionara exactamente en esos puntos. Recién ahí se logra ubicar.

O sea que económicamente no hubiese sido posible ubicar esos puntos con anterioridad; hubiera sido mucho más caro que lo que significa la extracción en sí.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Más allá de que nos queda pendiente la repuesta sobre la diferencia en la estimación del dragado en la zona de la escollera, quiero agregar algo sobre este punto.

Me parece que la estimación de los costos también es subjetiva e implica una valoración muy relativa. He escuchado decir reiteradamente a la ingeniera Jara con mucha complacencia que en Ancap cada peso vale. Por lo tanto, hay que cuidar los recursos públicos. Entonces, cuando hablamos de que remover la roca puede costar entre US$ 2.000.000 y US$ 5.000.000 o entre US$ 10.000.000 y US$ 15.000.000, es indistinto; son todos recursos públicos y todos tienen un valor importante. Lo que llama la atención, más allá

de que fuera removible la roca que se encontró, es que eso no se haya concretado en el mismo momento en que el dragado estaba en marcha. Y por eso pregunto, porque no fue mucho después de la rescisión; fue bastante antes. La aparición de la roca fue cuando el contrato con GNLS estaba absolutamente vigente. Habrían empezado las dificultades con OAS -no lo sé-, pero en ese momento la versión de las autoridades y la que se trasmitió al Parlamento en el ámbito de una interpelación a la ministra Cosse fue que la obra se iba a hacer inexorablemente con GNLS. Mejor dicho: en una primera instancia, era con GNLS y con otra empresa constructora; después, se rescindió con GNLS y se seguía asegurando que la obra se hacía y que, por lo tanto, se haría un nuevo llamado, pero el proyecto mantuvo su vigencia casi diría que hasta ahora, por lo menos en términos formales o teóricos. Ahora bien, en un principio, ¿por qué razón no se resolvió avanzar a riesgo de lo que efectivamente ocurrió, que supongo que es que se perdiera lo que ya se había dragado? Tengo entendido que ya se había gastado en la apertura del canal que se había concretado hasta ese momento y que esos fueron recursos públicos que se perdieron. Creo, además, que se arrojaron a pérdida en el último balance; capaz que estoy diciendo algo que no es correcto, pero mi información es que los costos operativos de Gas Sayago se incrementaron sensiblemente en 2016, que se duplicaron, incluso -surge del balance de UTE- y una de las explicaciones sería -no lo sé- que ahí se estableció contablemente la pérdida del dragado que se perdió. Además, sería bueno saber cuánto se perdió por concepto de ese dragado que ya se había gastado; a mí me habían dicho que era el 20% del canal de acceso o el equivalente. No lo sé, y tampoco sé medir cuánto es el 20% ni en metros cúbicos ni en dinero, en montos de la inversión.

Era muy fácil de remover, está bien, pero la obra no siguió, se detuvo y no fue porque se rescindiera el contrato con GNLS. Me parece que no podemos mezclar los tiempos. Se detuvo cuando se detuvo y todavía la relación con GNLS estaba absolutamente vigente y también con OAS. La rescisión vino tiempo después.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Más que una pregunta quiero hacer una reflexión, porque ha habido afirmaciones que me obligan. Nosotros no somos ingenieros ni estamos cerca de serlo; tampoco somos hombres de negocios y no hacemos cálculos de riesgo en ese terreno. En todo caso, el cálculo de riesgo que hacemos es cómo llegar a fin de mes, pero ese es otro riesgo.

Lo que quería aclarar es que cuando estuvo acá la Armada consultamos sobre la batimetría y los estudios geotécnicos. Personalmente pregunté -consta en la versión taquigráfica- si una batimetría podía detectar la existencia de una roca de esa dimensión. No recuerdo el grado del oficial que nos respondió, pero nos dijo que hay distintos tipos de batimetrías, que se hacen con diferentes tipos de equipamiento, pero una batimetría de nivel desarrollado en términos de tecnología debe encontrar esta roca. Lo digo porque parece que solo puede hacerlo un estudio geotécnico -creo que lo dijo la ingeniera Jara-, pero la información que tenemos de un oficial de la Armada es distinta. Capaz que en alguno de los dos lados no está totalmente correcto.

Por otro lado, quiero hablar de la relación que se establece entre los US$ 2.000.000 o US$ 5.000.000 que cuesta remover la roca. La información que tengo es que no ha sido fácil removerla, que ha habido trabajos; no sé,

capaz que estoy equivocado, pero no podemos comparar ese costo con el costo total de la obra. La relación tendría que ser entre cuánto nos costaba hacer el estudio en serio y cuánto nos cuesta remover la roca. Capaz que era más barato remover la roca y asumir el riesgo, pero siento que me están tomando el pelo si me ponen una comparación en esos términos, porque en cuanto a responsabilidades de riesgo, me parece mucho más riesgoso... Porque lo de la roca, en última instancia, es una anécdota en el fracaso del proyecto en su conjunto. Haber seguido sin Argentina como comprador, con 10.000.000 de metros cúbicos diarios, me parece que es un análisis de riesgo mal hecho.

Nada más.

SEÑORA JARA (Marta).- Estoy de acuerdo con que la comparación hay que hacerla en los términos que dice el señor diputado. Si nosotros le asignamos 50% de probabilidad a que hay roca y, de hecho, en un área muy importante encontramos solo un pedacito de roca; si le digo que movilizar los equipos nada más sale entre US$ 1.000.000 y US$ 2.000.000, estamos ahí. Entonces, la decisión fue: sigamos adelante con el proyecto y lo más probable es que no aparezca roca. De hecho, si miramos toda el área, esa decisión en particular, a mi juicio, mirando para atrás -es muy importante después de los proyectos hacer una sesión de lecciones aprendidas y ver si las decisiones se fueron tomando bien o mal-, volvería a tomarla de la misma manera.

(Diálogos)

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Busqué el dato y el sobredragado que hubo que hacer para la fundación de la escollera fue de 350.000 metros cúbicos. La referencia que yo hice a Dinama fue que en la descripción del proyecto que se presentó originalmente el dato de cuánto se iba a dragar en el área de escollera estaba especificado. Además, cuando surgió esta modificación se actualizó a Dinama el dato. Lo que quise decir es que está documentado, justificado y que fue visto por Dinama dentro de las modificaciones del proyecto que surgieron durante la construcción.

SEÑOR BATTISTONI (Julio).- Con respecto a esto de la roca, lo que respondió la ingeniera Jara es clarísimo, por lo menos para mí. Me siento satisfecho con la explicación de la ingeniera.

SEÑORA JARA (Marta).- Quería precisar que el sobredragado es un costo que asumía el contratista, en este caso, GNLS. No era un costo del proyecto.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- No voy a analizar la incidencia del tema de la roca desde el punto de vista científico o jurídico, porque estaríamos toda la tarde discutiendo. Yo tengo mi opinión -en algún momento la voy a volcar- sobre la incidencia que eso podía tener en las contraprestaciones que tenía el cocontratante. Eso es aparte.

Quiero hacer una pregunta muy concreta. ¿Se contrató por parte de Gas Sayago a la empresa MTZ Survey S.A., anteriormente conocida como Mercosurvey, para realizar algún trabajo de batimetría en todo este proceso?

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Sí; la empresa MTZ fue contratada para hacer controles batimétricos como contraparte del contrato de dragado; o sea, para certificar el avance del dragado e ir haciendo los pagos, se contrató a esta

empresa para hacer las batimetrías periódicas durante los trabajos de dragado. Luego, también fue contratada para hacer determinados controles periódicos de la obra.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- ¿Ustedes saben quiénes son los integrantes de MTZ?

SEÑORA JARA (Marta).- Evidentemente, conocemos al ingeniero a cargo, pero no recuerdo ni siquiera el nombre. Está en los memos o en la información, porque todas las propuestas técnicas que se hacían venían siempre acompañadas de identificar a los técnicos que participarían de los trabajos. Me acotan que el ingeniero se llamaba Zimmer.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Algunas preguntas ya fueron contestadas. La siguiente es sobre el proceso de licitación y contratación de la regasificadora: ¿cómo fue elegida GNLS como adjudicataria? Además, se nos pide un resumen de los principales apartamientos de la oferta ganadora respecto del pliego original. Esta es una pregunta sobre la que se puede dar un criterio general. Aclaro que absolutamente toda esa información está en los memorándum que hicimos para tomar las resoluciones que adoptamos, que fueron aprobar la precalificación, aprobar la adjudicación y aprobar el contrato.

De todas maneras, puedo ceder el uso de la palabra a las personas que actuaron directamente en esto para que hagan una síntesis. Las ingenieras Jara y Lizarraga son idóneas en este sentido. Cedo el uso de la palabra a la ingeniera Marta Jara.

SEÑORA JARA (Marta).- Voy a hacer una síntesis de todo el proceso.

Repito que este es un tema muy sensible y que está todo documentado, incluyendo la información sobre los técnicos intervinientes. Todo confluye en la recomendación de la gerencia para que el directorio tomara la decisión.

En principio, se había definido que el proyecto sería bajo la modalidad BOOT. Todos conocen este término: construir, operar, tener la propiedad del activo hasta el momento que termina el plazo y transferir los activos a los dueños que, en este caso, era Gas Sayago. Hacía falta una empresa o un grupo de empresas que pudiera hacer todas esas actividades, fundamentalmente, la construcción y la operación.

Se hizo un llamado abierto a través de medios especializados. Ya se había dado bastante difusión al proyecto, por lo que no faltaron empresas interesadas.

En primer lugar, se realizó la calificación. Si mal no recuerdo, se presentaron diecisiete empresas. Se las evaluó en todo lo que tiene que ver con construcción, operación de plantas de GNL y barcos. Participó un grupo de técnicos, gente de Gas Sayago y, también, de Ancap y de UTE, que eligió cuatro empresas o conjuntos de empresas: GDF Suez; el consorcio Höegh Belfi -la empresa Höegh es propietaria de barcos y Belfi es una constructora chilena-; un consorcio asiático liderado por Samsung como constructora, y el consorcio integrado por Enagás -empresa que maneja GNL hace muchos años en España; de hecho, es la operadora del sistema español de gasoductos-, y FCC, que es una empresa constructora. Esas cuatro empresas fueron las que calificaron.

Aclaro que en las cajas está todo el material que aportaron las empresas. El caso de GDF Suez es particularmente relevante porque terminó ganando la licitación. Ellos ya aportaron datos de la empresa OAS como posible subcontratista.

Mientras se hacía la precalificación, también se avanzaba con la consultora Marin-Arcadis, que fue la que hizo el diseño conceptual. Se fue confeccionando el pliego para luego hacer el llamado a licitación.

A la licitación se presentaron tres de las cuatro empresas. La cuarta se acercó -llamémoslo así- con una propuesta, pero como ni siquiera entregó garantía de mantenimiento de oferta, formalmente no podía participar del proceso.

Se volvió a juntar un grupo de técnicos, esta vez mucho más amplio. Estaba integrado por gente de la ANP, de hidrografía y de la Facultad de Ingeniería; también participaron distintos consultores. Se hizo una evaluación desde el punto de vista técnico, analizando una serie de aspectos que se habían preestablecido. También se armaron otros grupos, aunque no integrados por ingenieros y demás. Uno de ellos se dedicó a estudiar la parte jurídica y otro los aspectos financieros. Dentro de la parte jurídica se analizaron los apartamientos o los comentarios sobre el contrato.

Antes de recibir las ofertas hubo varios meses de preguntas y respuestas y de entrevistas con las diferentes empresas. Tal como lo indican los lineamientos de la concesión pública, se buscó tener la mayor cantidad de ofertas, tratar de que nadie quedara fuera y contar con un pliego aceptable para el mercado. Además, se introdujeron algunos aspectos que plantearon los oferentes; cuando todos los pedían, nos dábamos cuenta de que era un requisito que había que incorporar para evitar tener una licitación desierta. Por ejemplo, se incorporó el otorgamiento de la garantía soberana. Muchos de esos aspectos se fueron aceptando en el proceso anterior a la recepción de las ofertas. Como es usual, se fueron ajustando las condiciones para tratar de llegar a un acuerdo con un posible oferente.

Cuando se recibieron las ofertas, se trataron de procesar bastante rápido para preservar la integridad de la información y del proceso. Debemos tener en cuenta que había solamente tres o cuatro empresas interesadas en el proceso y que nuestro mercado es permeable y chico. Nos preocupaba, por ejemplo, que se encontraran en el aeropuerto o en el momento de entregar las ofertas y vieran que estaban solos. Ese tipo de escenarios los queríamos evitar a toda costa porque nos iba a perjudicar en el sentido de que no había suficiente competencia.

Finalmente, se juntaron todos los informes técnicos, jurídicos y financieros, y la gerencia general, que en ese momento ocupaba mi persona, hizo una recomendación que englobaba todo eso, y que se llevó al directorio de Gas Sayago, donde fue aprobada.

A partir de ese momento, se abrió un período entre la adjudicación y la firma del contrato, para afinar ciertos aspectos

La propuesta ganadora tenía ciertas condiciones. Una de ellas era que el proyecto se adaptara a la modalidad de *project finance*, así que había que trabajar en eso. A su vez, GDF Suez manifestó que había mucho riesgo en

asumir las obligaciones del proyecto sin tener la autorización ambiental previa. En nuestro diseño, la solicitud de la autorización ambiental previa a la Dinama había que completarla una vez que se conociera el ganador, porque como los proyectos no iban a ser exactamente iguales -de hecho había bastante diferencia entre las propuestas-, habría un impacto en los estudios a elaborar y en la definición de otros aspectos.

Eso determinó que el contrato se firmara unos cuantos meses después. En el momento en el que hubo que firmar el contrato, nuevamente se volvió a generar un informe que, como es natural, se sometió a la decisión del directorio. Aparte de los informes parciales de los equipos, en todas las instancias se incluyó un informe legal producido por un estudio contratado que participó del proceso, al que se le encomendó que velara por un proceso que, si bien se iba a realizar bajo el derecho privado, fuera abierto, competitivo y, en ese sentido, adecuado para un proyecto que si bien se hacía en la órbita privada, era con capitales estatales.

Todo lo que les cuento está documentado, con todos los detalles, en los informes contenidos en las cajas que les alcanzamos. Me parece muy importante que cuenten con la información precisa y oficial, porque probablemente le pregunten a más de una persona y cada uno se acuerda de ciertas partes y la memoria puede fallar, pero está la versión documentada. Eso es lo más valioso: que se documentó en su momento, que se repartió a todos los directores y entiendo que no solo dentro de Gas Sayago sino también a los directores de las empresas accionistas. Y esa es la historia oficial.

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- Voy a ser bien concreto al preguntar sobre este proceso de selección, adjudicación y contrato.

La señora Jara hablaba de la garantía soberana que fueron solicitando las distintas empresas antes de la adjudicación. Me gustaría saber cuánto antes de la adjudicación y si todas las empresas interesadas en este proceso solicitaron la garantía soberana del Estado uruguayo.

En algunas declaraciones del señor Fachola, de UTE, en la comparecencia pasada, se hablaba de la diferencia entre el pliego de Gas Sayago y el que hubiese hecho un ente público. Él decía que el pliego fue menos rígido, pudo ser conversado y que eso dio lugar a que después de la adjudicación, se siguiera discutiendo el contrato.

Nos gustaría saber qué cambios existieron desde la adjudicación hasta la firma del contrato para tomar nuestras puntualizaciones.

También se dijo que la empresa GDF Suez propuso un *project finance*. Quiero saber si las otras empresas también lo propusieron o eso se dio después de la adjudicación a la empresa GDF.

SEÑORA JARA (Marta).- Efectivamente, el pliego fue escrito bajo el derecho privado. Por tanto, sí es diferente a un pliego de una empresa pública.

Respecto de la solicitud de las empresas, nosotros adjuntamos toda la correspondencia con las empresas en la que pedían diferentes cosas. No recuerdo si el consorcio Höegh Belfi lo pidió, pero las otras tres entrevistas, seguro. Eso refiere a la garantía soberana.

En cuanto al *project finance*, todos indicaban que querían mantener esa opción abierta. De hecho, ninguna de las ofertas -que también están incluidas- viene diciendo: "Adhiero cien por ciento al contrato que se pone en el pliego". Inclusive, entregan lo que se llama un *mark up* del contrato, que son sugerencias de lo que quisieran cambiar. Eso lo evaluamos dentro de una apreciación de cuán lejos o cerca estaríamos de llegar a un acuerdo con esa empresa.

Un elemento importante para la firma del contrato es un estudio que realizó Posadas, Posadas y Vecino, comparando cláusula por cláusula, las del pliego con las negociadas. Lo que se buscaba ahí era evaluar en cada caso si esa modificación era favorable a Gas Sayago, neutra o desfavorable.

Si se mira ese informe, lo que se concluye es que ese no es un proyecto desfavorable para Gas Sayago.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Una de las preguntas refería a la garantía soberana y ya fue respondida.

Pido que disculpen mi ignorancia. Se habla de que se negoció con GDF Suez, pero quien firmó el contrato fue GNLS, que es una subsidiaria de la otra, que lo único que tuvo fue una carta -que nos gustaría conocer luego- que la respaldaba en términos tecnológicos o algo así, no así patrimoniales.

Entonces, la pregunta es si ahora, cuando estamos hablando del contrato, no sería más correcto hablar de quien lo firmó y no de una matriz que no asumió ningún compromiso ni responsabilidad en este contrato.

SEÑORA JARA (Marta).- En el pliego se permitía que se conformaran vehículos para cumplir con los servicios firmando el contrato. Eso ya estaba incluido en el pliego: reemplazar al oferente por una subsidiaria. Además, en la oferta que se recibió de GDF Suez, se establecía que lo iba a hacer con una filial uruguaya, que es la que finalmente resultó ser GNLS.

Lo que emitió GDF Suez, por nuestro pedido, fue una carta de respaldo técnico. Desde el punto de vista financiero, se consideraba que el respaldo surgía de la garantía que otorgaron ellos, que era una carta de crédito *stand by* irrevocable, que fue la que efectivamente se cobró cuando ellos incumplieron.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- En mi caso, también algunas de las preguntas ya fueron formuladas por los colegas.

Sobre este último aspecto, que es el de la nota de respaldo de Gaz de France Suez -supongo que también estará dentro de la documentación que se nos ha entregado hoy- me parece que es un punto relevante. En algún momento trascendió -eso nunca se desmintió; por lo menos, la prensa publicó esa versión- que esa nota existió, pero que el respaldo de Gaz de France Suez a GNLS era acotado e inclusive condicionado a que, en caso de diferencias, las mismas se dirimirían por las leyes de Francia. No sé si eso es correcto o no; de todas formas, lo veremos cuando tengamos acceso a la documentación.

Básicamente, quiero preguntar por dos aspectos, aclarando algo antes también. En cuanto a los equilibrios desde el punto de vista de las obligaciones recíprocas en el contrato, hemos recibido diferentes versiones desde el Gobierno. Y cuando digo "Gobierno", me refiero a Gobierno UTE, Gobierno exdirector de Energía o Gas Sayago, que es UTE y Ancap.

Por ejemplo, la semana pasada, UTE confirmó que en un informe que elevó el área jurídica al directorio se establece claramente que, tras la negociación, se acotó la responsabilidad del contratista y Gas Sayago asumió determinados riesgos adicionales. Naturalmente, después se podrá ponderar u opinar si es bueno o malo, o si era conveniente o no.

Hay algunas cláusulas que claramente determinan un incremento de los riesgos del Estado en lo que tiene que ver, por ejemplo, con la posible cesión del contrato a terceros por parte del proveedor, sin consentimiento de Gas Sayago, cosa que el área jurídica de UTE objetó expresamente y puso de relieve el jueves pasado en esta misma Comisión.

Voy a hacer dos preguntas con relación a dos temas específicos. Uno de ellos es el que ya mencionó la ingeniera Jara, que es el que tiene que ver con la aparición de OAS en todo este proceso. Ella acaba de confirmar, como ya nos lo había dicho el doctor Méndez, que ya en la etapa de la precalificación, GNLS introdujo el nombre de OAS o anunció que OAS sería su posible contratista. Mi pregunta es qué participación le cupo a Gas Sayago en la aceptación de OAS como contratista de GNLS, porque si bien el contrato era con GNLS y esta era responsable por los subcontratistas que incorporaba a la obra, también es verdad que en el contrato tipo, así como en el definitivo, hay un anexo que incluye a todos los subcontratistas. Allí se habla específicamente de los subcontratistas aprobados. He preguntado -no hoy, sino en las reuniones anteriores-, hasta ahora sin éxito, si ese concepto de aprobación de los subcontratistas implicaba su aceptación de parte de Gas Sayago. Si eso fuera así, me interesaría saber si los antecedentes de OAS fueron tenidos en cuenta. Me refiero a antecedentes de distinto tipo, como los vinculados con su trayectoria empresarial, porque más allá de que el *Lava Jato* estalla después que se firma el contrato -ese mismo año, pero algunos meses después-, OAS ya arrastraba malos antecedentes en Brasil y fuera de Brasil, por ejemplo, en Bolivia, donde el gobierno del presidente Evo Morales rescindió un contrato por la posibilidad de delito de fraude, más los antecedentes desde el punto de vista de las relaciones laborales. Hablo también de los antecedentes por fuera del comportamiento empresarial, vinculado con la experiencia en este tipo de construcción. Quisiera saber si eso se tuvo en cuenta o se ponderó en algún momento. El diputado Mario García se lo preguntó al ingeniero Briozzo el jueves pasado, cuando compareció el Directorio de la UTE. La respuesta del ingeniero Briozzo implícitamente parece indicar lo que todos sabemos, es decir, que lo que resultara del comportamiento de OAS era responsabilidad de GNLS, que era quien la contrataba. Sin embargo, el ingeniero Briozzo aclaró que para determinadas cosas, para las cuales no tenía competencia -se podría inferir que no tenía competencia en obras *offshore*, que era la pregunta concreta-, a su vez, realizaba subcontratos con empresas que sí estaban especializadas en esos temas. Efectivamente, así ocurrió: OAS contrató a varias empresas nacionales que dieron servicio de remolque, de grúas, de pontón y no les pagó; como sabemos, todas están en concordato, esperando cobrar algún día.

La pregunta concreta es si se ponderaron los aspectos vinculados con la conducta empresarial de OAS, conocida hasta ese momento; los aspectos relativos a la posible inexperiencia o no suficiente experiencia -como se le quiera llamar- en este tipo de obras, de construcciones, de carácter *offshore* o en una zona que no es de tierra firme.

La otra interrogante tiene que ver con el proyecto de ingeniería. Se supone que la ingeniería de la obra, obviamente, iría por cuenta de quien la construyera. Mi pregunta es qué injerencia tuvo Gas Sayago en el proyecto de ingeniería que GNLS llevó adelante, es decir, si en algún momento lo conoció, si se le notificó, si debió dar su aprobación o consentimiento. Pregunto esto porque, en buena medida, todo lo que vino después, es decir, el incumplimiento de OAS y el detenimiento de la obra, para muchos observadores de la realidad está vinculado con la circunstancia de que hubo una gran improvisación de la contraparte.

Entre otros testimonios, hay uno muy valioso, que es el de la Cámara de la Construcción, que recibimos en esos días en que se discutía si la obra seguía o no. Los representantes de la Cámara de la Construcción, que se supone que si de algo sabe es, precisamente, de proyectos de ingeniería vinculados a obras en construcción, nos dijeron claramente -figura en la versión taquigráfica de la sesión correspondiente de la Comisión de Legislación del Trabajo- que los problemas de ingeniería empezaron a aflorar en determinado momento. Dijeron: No sabemos qué hizo GNLS cuando empezaron a aflorar ni qué hizo Gas Sayago con relación a la tarea que estaba llevando adelante. Los problemas de ingeniería no son menores -dijo el ingeniero Otegui-; son los que están generando esta demora; hace tres semanas, tal vez cuatro, algunos ingenieros uruguayos están haciendo un relevamiento para determinar el volumen de cosas que hay que hacer de vuelta o que hay que modificar. Se señaló: cuando en estas obras hay un problema de ingeniería nunca es poca plata y nunca es poco tiempo. Se suponía que la empresa seleccionada en este caso era experta, pero fracasó.

De manera que lo que la Cámara de la Construcción nos transmitió en ese momento es que, claramente, en lo que se proyectó y en lo que se consiguió como proyecto de ingeniería para llevar la obra, evidentemente, hubo enormes inconsistencias que generaron dificultades y problemas.

Entonces, la pregunta es doble. Por un lado, ¿Gas Sayago tuvo noticia de esto? ¿Debió haber analizado, investigado, estudiado, aprobado o consentido lo que se iba a hacer para llevar adelante la obra? Por otro, después que se empezó a construir la obra, ¿cuál era la participación de Gas Sayago en el control de lo que se estaba haciendo? Ahí voy a una expresión de la ingeniera Jara, que ella conoce bien, del 21 de abril de 2015, cuando compareció a la Comisión de Legislación del Trabajo y nos dijo con mucha honestidad: "[…] para nosotros no es totalmente transparente cómo llevan adelante la construcción […] estamos limitados en cuanto a la intervención en la contratación y en todos los aspectos de gestión del proyecto y sus riesgos". Me parece que aquí hay un aspecto medular. Por eso, más allá de todo lo otro, que está más que discutido en esta Comisión -por lo menos, para mí-, es decir, cómo fue el proceso, los tiempos, el asesoramiento, la negociación con los cuatro oferentes, este es un tema importante para poder calibrar a quienes trajimos y qué hicieron los que trajimos, para una obra de esta magnitud, de más de US$ 1.200.000.000 de inversión.

Gracias.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Antes de ceder la palabra a la ingeniera Jara para que explique todo esto, quiero disculparme porque en la sesión pasada me

confundí. El contratista de OAS para hacer obras marinas refería a otro contrato, el de gasoducto, que no tiene nada que ver con esto; me refiero a *Land and Marine*. La parte de gasoducto subacuático la hacía otra empresa. Confundí el contrato. Cuando dije que OAS tenía una contraparte para la parte marina, en realidad, me estaba refiriendo a otro proyecto que no tiene nada que ver con esto. Pido disculpas por la información errónea que pude deslizar.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Con respecto a este punto -la pregunta la habíamos hecho nosotros-, en aquel momento se nos contestó que OAS tenía experiencia y que ya había trabajado en el país. Según lo que dice el ingeniero Briozzo, esto sería sobre el gasoducto. No es esto lo que está aclarando ahora. ¿O sí tenía experiencia en trabajos anteriores?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Simplemente, aquí se dijo que yo manifesté que para la obra *offshore* de la escollera, la obra de GNLS que ejecutaba OAS, había otra empresa subcontratada. Estoy aclarando que me confundí. En realidad, estaba pensando en el otro contrato que no tiene nada que ver con este. Esa es la aclaración. OAS fue calificada en el conjunto de todas las empresas que en su momento presentó GNLS.

SEÑORA JARA (Marta).- Anoté dos preguntas. No sé si había alguna más. Una de ellas es cómo fue el proceso de aprobación de los subcontratistas y la otra si Gas Sayago realizaba un control de la ingeniería de la obra.

Cuando se calificó a las empresas para participar de la licitación, podían incluir contratistas, a través de los cuales iban a cumplir con ciertos requisitos. En ese momento, GNLS incluye a OAS para demostrar que tiene posibilidades de ejecutar la construcción de la obra. Cuando se presentan las ofertas se vuelve a decir que en sus proyectos tienen que especificar quiénes son los subcontratistas, por ejemplo el principal en construcción y también quiénes son los principales proveedores y contratistas de otros servicios. Además, cuando se aceptó la oferta de GNLS en el contrato tipo y luego en el contrato final, que ya tenía el anexo específico de quiénes iban a ser los subcontratistas, se incorporó el aspecto de que para usar otros contratistas diferentes a los incluidos como alternativa, se requería la aprobación de Gas Sayago. De lo contrario, puede venir un proveedor que en vez de dar brazos criogénicos de calidad A, sea uno que no conocemos o no tiene el mismo sistema de calidad. Hasta ahí va la aprobación de Gas Sayago. Desde luego que se aceptó a OAS como parte de la oferta que trajo GNLS y está documentado qué evidencias aportó OAS como antecedentes y cuál es la valoración que hicieron los técnicos de esa experiencia.

En cuanto a la gestión y al control del proyecto, tanto de la ingeniería como de la ejecución, puedo decir que en el contrato tipo, que era BOT, se estableció como mecanismo de control la intervención de un certificador independiente. Esto permite que no intervengan cuestiones comerciales en discusiones técnicas. Entonces, se estableció una lista de tres o cuatro empresas de ingeniería reconocidas en la materia, que eran aceptables para ambas partes y quedaba a criterio de Gas Sayago seleccionar una empresa que certificara todo el proceso. El diseño tiene que estar certificado, la construcción tiene que estar certificada y se van certificando todas las etapas hasta que al final del proyecto -en el que Gas Sayago no invierte en la construcción de la terminal que está a cargo del BOT- para que el contratista

BOT pueda comenzar a cobrar tiene que presentar ese certificado. Dicho de otra manera, sin ese certificado es como que no hubiese hecho la obra y no cobra un peso.

Por lo tanto, mi declaración que fue citada por el señor diputado Abdala, se refiere exactamente a eso. Por diseño nosotros estamos limitados a la hora de intervenir en la gestión de la obra, porque de otra forma empezamos a dirigir al contratista y a sacarlo del esquema BOT, y nos exponemos a que nos puedan hacer responsables de riesgos que, por diseño y por una decisión de nuestros mandantes, tenía que realizarse bajo un esquema BOT, en el que el contratista pone toda la plata, asume todo el riesgo y solamente cobra si un tercero, en este caso el inspector independiente, determina que cumplió con las especificaciones. Mi declaración, que ha sido sacada de contexto por los medios y en otras instancias, defiende que esto no es transparente para Gas Sayago. Nosotros controlamos cuando queremos sacar al contratista porque vemos que la cuestión no camina, pero no intervendríamos a sabiendas y a conciencia en la ejecución de su obra porque eso nos expone y nosotros lo que queremos es que si no cumplen, nos compensen como está estipulado en el contrato, y la forma de hacerlo es esa.

Por otra parte, el señor diputado Abdala se refirió al Gobierno incluyendo a Gas Sayago. Lo que yo quiero decir es que Gas Sayago es una sociedad a propósito específico con un mandato muy acotado y es un organismo ejecutor técnico que no toma ninguna decisión política. Es decir que no pertenece al Gobierno, sino que es una sociedad anónima cuyos accionistas son empresas públicas. Es una sociedad anónima, no es un órgano de gobierno.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Sobre este último aspecto, tal vez no sea demasiado relevante, pero cuando yo me refiero al Gobierno en sentido amplio inexorablemente incluyo a Gas Sayago porque es una empresa constituida por empresas estatales cuya mayoría corresponde a la conducción del gobierno y es absolutamente legítimo. Además, está bajo la tutela administrativa del Ministerio de Industria, Energía y Minería, porque si no cómo se explica que la ministra Cosse haya tenido tanto protagonismo en todo esto, que es razonable y legítimo. Por algo cuando por cuestiones de Gas Sayago tenemos que interpelar, lo hacemos a la ministra Cosse, quien viene y habla por Gas Sayago. Cuando la ministra Cosse vino al Parlamento nunca vino con los directores de Gas Sayago, sino que hablaba ella por Gas Sayago y se hacía acompañar por la directora general.

SEÑORA JARA (Marta).- Nunca acompañé a la ministra Cosse a Sala por Gas Sayago.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Por eso mismo. Entonces, cuando digo que Gas Sayago es el gobierno, es porque la ministra del gobierno habla por Gas Sayago; si no, tendrían que hablar sus directores. El sentido que tiene esto es que el Estado opera en el derecho privado y al Estado lo conduce el gobierno que se elige cada cinco años. Eso es totalmente legal y así funciona. No obstante, esto no va al fondo de la cuestión.

Entiendo perfectamente lo que se nos dice en cuanto a que la obra era responsabilidad del contratista, que Gas Sayago no intervenía y que se iba certificando el avance de la obra en función de su marcha. Está muy bien, porque supongo que eso nos dejaba a buen resguardo de no pagar por

concepto de obra que no se hacía, sino que se ejecutaba la obra en función de su planificación. No obstante, supongo que el objetivo de Gas Sayago no era solo cuidar los dineros públicos, sino alcanzar el objetivo de que la planta se construyera. Por eso repregunto si en algún momento Gas Sayago tuvo conocimiento de la ingeniería y del proyecto en su conjunto, si dio su visto bueno y lo analizó técnicamente cuando se iba a empezar a ejecutar. Lo pregunto a la luz de los severos cuestionamientos que hizo la Cámara de la Construcción del Uruguay, que para mí no es un actor menor y que quiero cotejar. Va a venir la Cámara de la Construcción acá, pero hoy quiero cotejar esto con los que estaban a cargo de impulsar la obra, que era uno de los objetos de Gas Sayago, que se creó para hacer todos los estudios técnicos previos, que ya analizamos más allá de las diferencias que hemos tenido, y para impulsar la construcción de la planta regasificadora.

Por lo tanto, supongo que para impulsar la construcción, directamente o por terceros, la ingeniería de la obra tuvo que ser conocida para Gas Sayago en algún momento; me parece que es un aspecto medular. ¿O simplemente GNLS elaboraba el proyecto de ingeniería y lo ejecutaba sin conocimiento de Gas Sayago? Y si Gas Sayago la analizó previamente ¿en algún momento advirtió esto que nos dijo la Cámara de la Construcción en cuanto a las debilidades que el proyecto de ingeniería tenía según esa institución? Capaz que según Gas Sayago no había debilidades de ningún tipo. No lo sé.

SEÑORA JARA (Marta).- No me queda muy claro cuáles son específicamente las debilidades. En lo que se leyó se habla de que hay grandes debilidades, que iba a salir más caro e iba a ser más lento.

(Interrupciones)

——Lo que puedo decir de Gas Sayago es que a través del certificador independiente, las entregas que recibimos del proyecto de ingeniería no se fueron aprobando y por eso empezaron los problemas, ya que de hecho no estábamos de acuerdo con el planteo de GNLS.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Voy a realizar dos preguntas muy concretas.

Tengo entendido que hubo una selección de empresas y me gustaría saber cuál fue la empresa elegida como certificadora.

Por otro lado, en cuanto a la aprobación del contrato la ingeniera Jara explicó que el contratista traía a los subcontratistas, que eran evaluados por Gas Sayago. Cuando apareció OAS como subcontratista ya había malos antecedentes que luego se agigantaron con el Lava Jato. ¿Esos antecedentes que existían fueron tenidos en cuenta y a pesar de eso fue aprobada como subcontratista?

SEÑORA JARA (Marta).- Se valoraron los antecedentes técnicos pero no se evaluó si la empresa había tenido otros antecedentes. Desconozco la magnitud en comparación con otras empresas contratistas constructoras; más bien no conozco empresas constructoras que no hayan tenido problemas contractuales, laborales porque es una actividad que se presta para este tipo de problemas.

La empresa certificadora se llamaba Seco.

SEÑOR NIFFOURI (Amín).- Quiero hacer una pregunta concreta sobre todo este proceso. Sin duda que entendemos que era acertado el modelo de negocio en el cual se le exigía a la empresa que se hiciera cargo y empezara a cobrar cuando estuviera todo hecho pero, también, entendemos que Gas Sayago tuvo que realizar obras conexas. Me gustaría saber cuáles fueron esas obras conexas, si se licitaron, cuáles fueron los montos, cómo se pagaron, cuáles fueron las empresas que ganaron y si se terminaron de hacer.

SEÑORA JARA (Marta).- Las obras conexas principales fueron el dragado y el gasoducto. Estas obras fueron licitadas. Prácticamente se terminó con el dragado y en cuanto al gasoducto se terminó el terrestre pero no el subacuático.

En el caso del dragado la empresa ganadora fue SDC y en el caso del gasoducto, OAS.

Los montos del dragado como del gasoducto, serán señalados por la ingeniera Lizarraga porque los tiene más claros

Respecto del gasoducto, la empresa OAS en Uruguay entró a concurso por lo que del monto retuvimos el 20% del valor del contrato y estamos en el proceso de cobro de una garantía por el 10% ya que el contrato nos permitía aplicar multas por un total del 30% del valor del contrato. O sea que, en el caso del gasoducto, si bien el monto contratado es mayor, el pagado es mucho menor.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- El monto invertido para el gasoducto fue de US$ 48.500.000 y para el dragado, US$ 45.000.000.

SEÑOR BRIOZZO (César).- No sé si el diputado quería saber sobre el monto de las ofertas o sobre el monto gastado.

SEÑOR NIFFOURI (Amín).- Sobre el gastado.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- En la cláusula 8 el contrato prevé que se designen responsables técnicos, tanto de Gas Sayago como del contratista. Quisiera saber los nombres de los responsables técnicos que, en definitiva, debían mantener -es lo que entiendo por lo que se dice en la cláusula- contactos para afinar las diferencias que pudieran surgir. Me gustaría conocer si se daba ese tipo de reuniones y esos vínculos entre ambos responsables.

SEÑORA JARA (Marta).- ¿Se refiere al contrato con GNLS?

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Exacto.

SEÑORA JARA (Marta).- Por parte de GNLS era el ingeniero Marc Dufour y por parte de Gas Sayago el ingeniero Ariel Álvarez. Hubo reuniones por distintos temas. Se hicieron reuniones semanales en las que participaba la ANP porque el obrador estaba en Puntas de Sayago en el predio de la ANP y participaba la OAS en muchas instancias. Hubo reuniones constantes

SEÑOR GARCÍA (Mario).- Quisiera saber en calidad de qué participaba OAS.

SEÑORA JARA (Marta).- Era el que arrendaba el predio de la ANP; era el contratista principal de la GNLS. Había muchos aspectos logísticos que se tenían que resolver a diario y por ese motivo participaba. Si ustedes miran la correspondencia, era exclusivamente entre GNLS y Gas Sayago porque esa

era nuestra contraparte y la responsabilidad de gestionar, pagar y dirigir al subcontratista era de GNLS y no de Gas Sayago.

SEÑOR VERRI (Walter).- He escuchado atentamente a la delegación. Aproximarnos a este tema, para quienes no somos ingenieros, no es una tarea sencilla. Admiro al diputado Abdala porque a veces le pone mucho conocimiento a un tema difícil.

Tratando de seguir las diferentes intervenciones y de entender, hay cosas que me parecen medulares y, otras, secundarias. Más adelante quiero plantear una pregunta sobre el negocio en sí; creo que el diputado Rubio ya dijo algo al respecto en cuanto a entender la viabilidad de este proyecto con determinadas variables que se fueron dando en el transcurso del proceso, inclusive, antes de comenzar las obras como, por ejemplo, la salida de Argentina o la caída del proyecto de Aratirí que era parte de ese modelo que se había instrumentado. Cuando termine de contestar el ingeniero Briozzo, plantearé estas dudas.

Ahora quisiera entender esta última parte. Después de lo preguntado por el señor diputado Abdala en relación al proyecto de ingeniería, no me queda claro lo siguiente. Quisiera saber si Gas Sayago aprobó un proyecto de ingeniería presentado por la empresa. Si no fue así, quiero saber sobre qué se controlaban los avances. ¿El proyecto lo iban ejecutando? Acá se dijo que OAS empezó a tener problemas cuando se empezó con las ejecuciones de las obras. ¿Cómo funcionaba eso? Me parece que es un tema medular a los efectos de entender.

También quisiera entender lo siguiente. Cuando se adjudica la obra a GNLS, de hecho se estaba aceptando al contratista principal de GNLS sin mayores controles. Ustedes dijeron que en el pliego estaban previstos los contratistas. En definitiva, Gas Sayago no tuvo demasiada injerencia sobre OAS que, en definitiva, es una de las figuras más polémicas de este proyecto, porque al adjudicar la obra a GNLS, de hecho ya se sabía que iba con OAS, independientemente de si tenía buenos o malos antecedentes. ¿Es así? Trato de entender el tema.

SEÑORA JARA (Marta).- La primera pregunta en cuanto al proyecto de ingeniería, el sistema BOT funciona bajo una especificación funcional. Entonces, nosotros pedimos una escollera que dure 50 años, que no se le deba hacer mantenimiento. Esa es la parte civil. La parte de producción de gas, pedimos que tuviera una operatividad del noventa y tanto por ciento, que entregue cierta cantidad y que pueda operar dentro del límite de mínima y máxima producción. No le decimos cómo tiene que ser exactamente la obra, sino qué funciones debe cumplir.

Con respecto a la escollera, que era la parte donde hubo problemas, intervenía el certificador, que es un especialista en la materia y emite certificados, inclusive para que las aseguradoras puedan asegurar las obras. Adviértase que es difícil medir la ejecución de una escollera; entonces, la forma de hacerlo es siguiendo paso a paso la integridad de todas las fases de construcción, desde los ensayos de fraguado del cemento hasta las terminaciones, las colocaciones de los acrópodos. Cuando GNLS le presenta su proyecto al certificador y a los técnicos de Gas Sayago, en esa discusión, el certificador y Gas Sayago concordaron en que no había evidencia suficiente de

que esa escollera duraría cincuenta años. Entonces nosotros dijimos que no se aprobaba.

Por lo tanto insisto: no es que Gas Sayago recibiera de entrada un proyecto y que tuviera que ser de esa forma: no; tenía que cumplir con la especificación. Y como no pudieron demostrar que se cumplía, no se los dejó avanzar.

En cuanto a la pregunta de los subcontratistas, en el caso de GNLS, se trata de una multinacional que se dedica a esto en todo el mundo: tiene una planta en Chile y en varios lugares. Tiene una empresa de ingeniería que dirige contratistas de construcción en todo el mundo, que se llama Tractebel, que estaba en el paquete de los subcontratistas que tomaría GNLS. Entonces, la evaluación de los subcontratistas de GNLS se realizó a cierto nivel, no de la misma forma que se haría si fueran contratistas directamente de Gas Sayago. Entonces, cuando vino OAS como contratista para el gasoducto, la evaluación fue mucho más profunda.

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- Sobre el tema de la rescisión de GNLS con el Estado uruguayo, ¿hubo alguna contrapropuesta por parte de GNLS para seguir en el proyecto? En caso afirmativo, ¿cuál era? Y en caso de que haya habido una, ¿por qué no se aceptó?

SEÑORA JARA (Marta).- Efectivamente hubo una contrapropuesta -debe estar dentro de la documentación-: no recuerdo exactamente sus términos, pero los consideramos inaceptables porque pasaban por intentar trasladar todos los sobrecostos que estaban encontrando, y que eran de su responsabilidad, porque tenían la presunción de que precisábamos esa planta y que íbamos a acceder. Pero nosotros dijimos que no: que no se trataba solamente del proyecto; que era muy importante para el Uruguay demostrar que los contratos se cumplían y que la propuesta no fue bien evaluada. Muchas veces pasa que los contratistas, con tal de ganar, son muy agresivos; entonces, si quedaba el precedente de que el contrato se incumplía, se iba a cobrar la penalidad estipulada. Entonces, se rechazó la contrapropuesta: está la carta que enviaron.

SEÑOR PRESIDENTE.- Quisiera saber si el gasoducto está terminado.

SEÑORA JARA (Marta).- El gasoducto tiene dos tramos: uno terrestre, de aproximadamente 12 kilómetros, y uno subacuático, de otros dos kilómetros. El terrestre está terminado; el subacuático no, entre otras cosas, porque no tiene a dónde llegar, por lo que no tiene sentido.

SEÑOR GARCÍA (Mario).- ¿Cuál hizo OAS?

SEÑORA JARA (Marta).- Ambos.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Mesa propone pasar a intermedio por quince minutos.

(Apoyados)

—Se pasa a intermedio.

(Es la hora 15 y 37)

——Continúa la sesión.

(Es la hora 16 y 6)

SEÑOR BRIOZZO (César).- Ya hemos contestado preguntas vinculadas al proceso de licitación, a la batimetría y geotecnica, el contrato y la participación de OAS, pero restan algunas.

Otra pregunta concreta es cuándo se supo que Marubeni se asociaba con GDF y el rol de Marubeni. Marubeni se asoció con GDF después de haberse firmado el contrato, y es su socio financiero.

SEÑORA JARA (Marta).- El contrato permite cambio de composición del accionista, y siempre que el original, es decir GNLS, quede por encima del 25%, no requiere autorización. Sí requiere ser informado. En este caso, Marubeni entró, si no recuerdo mal, con un 50%, lejos de ese umbral que requiere autorización, y tomamos nota.

SEÑOR NIFFOURI (Amín).- No me quedó claro lo que dijo la ingeniera Jara. ¿Si tenía más del 25% precisaba autorización, y si tenía 50%, no?

SEÑORA JARA (Marta).- Si el accionista original que había calificado mantenía por lo menos el 25%, hasta ese límite no necesitaba pedir autorización, pero si se dejaba diluir más del 25%, sí.

SEÑOR BRIOZZO (César).- También se preguntó por el vencimiento de la garantía y el mantenimiento de la oferta de GDF, al 1° de agosto de 2013.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- La garantía fue presentada junto con la oferta y vencía el 15 de octubre de 2013. El contrato se firmó antes de ese vencimiento.

SEÑOR BRIOZZO (César).- La siguiente pregunta tiene que ver con la empresa MOL, situación durante y después de la rescisión, los compromisos asumidos con MOL y eventuales costos si el barco no se usa.

El proceso de rescisión implicó una serie de pasos que tenían que ver con el contrato que tenía MOL con GNLS. El proceso de rescisión debía garantizar que, saliendo GNLS del medio, quedáramos con tal posición respecto de MOL que nuevamente tuviéramos la opción de usar el barco en caso de continuar con el proyecto.

SEÑORA JARA (Marta).- El contrato con MOL era uno de los subcontratos aprobados originalmente para GNLS. Cuando se planteó la rescisión se buscó, sin costo, mantener la opcionalidad de que el proyecto pudiera retener el barco. Es decir, se iba GNLS, pero el barco ya estaba construyéndose; como es un barco único, representaba un elemento del proyecto que, si se podía proteger sin costo, sería una opción ventajosa para mantener.

La empresa MOL también estaba interesada, porque como era un barco único tenía la intención de que, en lo posible, quedara en el proyecto. Por eso, se firmó un acuerdo por el cual ellos iban a dar a Gas Sayago el derecho, pero no la obligación, de contratarlo. Esto formó parte de una negociación, si se quiere, tripartita, junto con GNLS.

Se convino que hubiera dos extensiones, y está venciendo la última, pero eso forma parte de otra etapa del proyecto.

Esto no tuvo costos para Gas Sayago. **SEÑOR ABDALA (Pablo).-** Con relación a esto también nosotros estamos a la expectativa de hacernos del

documento, del acuerdo, y confiamos en que podamos encontrarlo en el voluminoso conjunto de material que nos mandaron.

Específicamente, sin pretender hurgar en él -ya hemos hablado algo en instancias anteriores con Méndez-, me interesa saber en qué punto estamos, qué información puede revelar Gas Sayago sobre la situación actual. Tengo entendido que después de las sucesivas prórrogas -creo que fueron dos o tres- la que está corriendo vence el día de mañana, 31 de marzo. Me interesa mucho conocer si lo que ha trascendido en cuanto a que no se haría uso de la opción y no se solicitaría una nueva prórroga, está indicando una definición en cuanto al futuro del proyecto porque, como decía la ingeniera Jara, este es un barco único, con una capacidad de producción determinada. Por lo tanto, puede presumirse que si se descarta o desecha la opción con relación a este barco, es porque se está pensando en una salida diferente, en otro proyecto o en otra escala con otras características.

(Se suspende la toma de la versión taquigráfica)

SEÑOR BRIOZZO (César).- Creo que nosotros hemos demostrado colaborar al máximo con la Comisión y dar toda la información posible. En este caso, por ser un proceso muy sensible que está en una situación de definición y que compromete una estrategia y un esfuerzo, solicitamos no contestar esta pregunta.

La pregunta diez tiene que ver también con cosas posteriores y dice así: ¿Por qué se intentó un segundo empuje de estudios e intentos para seguir sin GDF? Voy a solicitar que se le conceda la palabra a la ingeniera Jara para contestar esta pregunta.

SEÑORA JARA (Marta).- Entendemos que Gas Sayago es un brazo ejecutor, técnico, del proyecto. A nosotros nos solicitaron que evaluáramos alternativas para cumplir con el cometido que está dentro del contexto del objetivo de diversificar la matriz energética con un suministro de gas natural, confiable. En función de los activos que se habían obtenido a partir de lo que se había construido hasta la fecha de la rescisión, se empezaron a buscar alternativas para continuar con el proyecto. De hecho, el suministro de gas natural es un tema a resolver porque los contratos con Argentina vencen y, de alguna manera, sigue estando ese cometido de tener una vía de importación que nos haga depender menos de un solo proveedor.

SEÑOR BRIOZZO (César).- La siguiente pregunta está relacionada con la anterior y refiere a las posibilidades de reactivación del proyecto y a los activos disponibles. La pregunta está relacionada porque, como acaba de explicar la ingeniera Jara, se nos planteó analizar una alternativa. Eso generó determinados procesos que están en curso. Por lo tanto, las posibilidades de concreción del proyecto van a depender del resultado de esos procesos.

La próxima pregunta tiene que ver con la autorización ambiental previa y su relación con el contrato, lo que ya fue considerado, por lo que seguiré con las otras preguntas.

La siguiente pregunta tiene que ver con la contratación del gerente general de Gas Sayago. En este sentido, corresponde comunicar que a fines del año 2011 se decidió montar la estructura de Gas Sayago. Se hizo un procedimiento competitivo con una consultora para contratar un gerente

general. Esa consultora nos presentó una serie de nombres en dos etapas. En primer lugar, en una lista de candidatos estaba el ingeniero Pedro de Aurrecoechea. Simultáneamente, tomamos conocimiento de la ingeniera Marta Jara a través del presidente de UTE. Conocíamos sus antecedentes al frente de Shell México y su experiencia en particular con GNL. En ese momento, manifestó que no tenía disponibilidad -porque tenía compromisos con Shell-, pero sí su interés en el proyecto y acercó un currículum. Es decir que había una persona proporcionada por KPMG y la otra persona era la ingeniera Jara. Todo esto se presentó al directorio de Gas Sayago, que resolvió, en primer lugar, proponer a la ingeniera Jara el cargo de gerenta general de Gas Sayago y, en segundo término, al ingeniero de Aurrecoechea que se hiciera cargo de la gerencia general hasta que la ingeniera Jara estuviera en condiciones de asumir. Eso se puso en práctica y en octubre del año 2012 la ingeniera Marta Jara asumió la gerencia general de Gas Sayago. Debido al volumen de trabajo planteado, a la experiencia y a la competencia del ingeniero Pedro de Aurrecoechea, continuó hasta fin de 2012 como gerente general adjunto. A fin de ese año, se considera que el volumen de trabajo es suficientemente grande como para que el ingeniero Pedro de Aurrecoechea, en el cargo de gerente general adjunto, siguiera en funciones, especializando incluso en parte las competencias, más allá de que la responsabilidad total como gerenta era de la ingeniera Marta Jara.

SEÑOR VERRI (Walter).- Tenía varias preguntas sobre este tema, pero creo que el ingeniero ha respondido casi todas. La única es -no sé si me distraje o no lo dijo-: ¿la ingeniera Jara no participó en el llamado original, verdad?

SEÑOR BRIOZZO (César).- No; tomamos conocimiento de la existencia de la ingeniera Jara paralelamente, en ese momento. Lo que hicimos fue agregar a lo que estábamos haciendo a través de la KPMG el nombre de Marta Jara y considerar su currículum.

SEÑOR VERRI (Walter).- ¿La necesidad de que se creara la figura de subgerente general o gerente general adjunto se debió al volumen de trabajo?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Sí.

SEÑOR VERRI (Walter).- No tenía una necesidad estratégica empresarial.

SEÑOR BRIOZZO (César).- No estaba previsto.

SEÑOR VERRI (Walter).- Creo haberlo entendido, pero me gusta que, a los efectos de analizar después esto, quede lo suficientemente claro. Una de las cosas que me llamaba la atención, y se lo tengo que decir, es por qué después de que el ingeniero Pedro de Aurrecoechea renunció no hubo necesidad de mantener un gerente general adjunto. Visto todo el procedimiento, es llamativo.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Esa es la pregunta siguiente.

SEÑOR VERRI (Walter).- Creo que son las mías que quedaron de la sesión pasada.

SEÑOR PRESIDENTE.- Por favor, no dialoguen.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Hago mías las consultas del diputado Verri, en particular esta última: ¿por qué una vez que renuncia el gerente general adjunto no se nombra otro?

También me pregunto si se puede saber -capaz que está entre los materiales que nos trajeron- cuáles eran las remuneraciones de ambos cargos, del gerente general y del gerente general adjunto.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Sobre estos aspectos de la situación de Gas Sayago en que vamos entrando, allí entiendo que la denuncia es muy clara y suficientemente amplia en cuanto sugiere, en uno de sus capítulos, investigar la situación de Gas Sayago, al decir que la situación de Gas Sayago desde su constitución, el incumplimiento del objeto para el cual fue creada -a juicio de quien denuncia- y su costoso funcionamiento -a juicio de quien denuncia- deben ser motivo de análisis por parte de la comisión investigadora que se promueve. Esto no tiene que ver con el futuro del proyecto. Quiero aclararlo a los efectos de que quede claro que estamos dentro del tema. A mí me preocupa mucho porque, obviamente, ha estado fuera del control parlamentario, porque Gas Sayago es una empresa privada, más allá de ser de propiedad pública. ¿Qué es lo que ha pasado adentro de Gas Sayago? ¿Cómo se han administrado los recursos? ¿Cuáles son los gastos que se han financiado? ¿Cómo se compone la plantilla de personal y cuáles son los salarios correspondientes, de acuerdo con las categorías laborales de la veintena de trabajadores de allí?

Aprovecho para dejar planteado que aunque no tengan la información ahora me gustaría recibirla, es decir, cuál es el organigrama, la estructura de personal, las categorías laborales y los sueldos correspondientes. En particular, se estaba hablando de la designación de la gerente general y, a raíz de la documentación que nos hizo llegar la UTE, yo al menos me encontré con la novedad de que la ingeniera Marta Jara, cuando fue designada presidenta del directorio de Ancap, mantuvo su cargo de gerente general en reserva, que lo conserva, que pidió licencia sin goce de sueldo. Convengamos que es una situación un poco *sui generis*. Yo no digo que sea ilegal. No la califico; simplemente, la estoy describiendo. Es *sui generis* porque se da la paradoja de que la ingeniera Marta Jara hoy viene como directora de una empresa en la cual, además, tiene licencia en el cargo de gerente general. No deja de ser muy curioso. La pregunta que hago, no desde el ángulo de Gas Sayago, sino de Ancap -ente autónomo presidido por la ingeniera Jara- es si con relación a esto hubo alguna consulta jurídica, si hubo alguna certeza -no estoy calificando ni diciendo lo contrario- de que esto es arreglado a derecho, de que es una situación que corresponde o es tolerable desde el punto de vista formal, en la medida en que, como directora de Ancap, la ingeniera Jara representa al organismo en el directorio de Gas Sayago y, al mismo tiempo, está de licencia -no se trata de reserva del cargo- con relación al ejercicio del cargo de gerente general. Además, esto no es frecuente ni en la actividad pública ni en la actividad privada. Tampoco es que esto se haga porque lo admite el derecho privado; lo admitirá, pero no es común en una empresa privada que el gerente general se vaya con licencia sin goce de sueldo.

Lo pregunto porque esto lo tenemos aquí, está entre las resoluciones de UTE y me interesa saberlo. No lo califico, soy muy cuidadoso a la hora de preguntarlo y sobre eso pido información.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿En el material proporcionado por ustedes hay planillas con los salarios, las remuneraciones? Lo pregunto porque nos gustaría

preservar eso en otro ámbito y si está en las planillas, nos remitiríamos a ellas y ahí estarían las respuestas.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Comienzo respecto a la pregunta de por qué si era tan necesario el cargo de gerente general adjunto no se designó un reemplazo cuando renunció el ingeniero de Aurrecoechea. Él renunció el año pasado en momentos en que Gas Sayago estaba en un proceso que consistía, por un lado, en llevar adelante los procesos que se nos habían encomendado, por los cuales se buscaba viabilizar una continuidad del proyecto. Al mismo tiempo, se nos planteó, y nos planteamos como directorio de Gas Sayago, hacer un esfuerzo por optimizar los recursos de la empresa, fundamentalmente los gastos, el tema económico. Entonces, analizamos la situación. El trabajo pendiente significaba un esfuerzo adicional para el resto de la plantilla, pero por una cuestión de economía y tomando en cuenta las incertidumbres de futuro que tenía el proyecto, correspondía hacer el esfuerzo de no sustituir ese cargo y tratar de resolver sus tareas a través del restante equipo técnico.

Con respecto a los salarios, se los hacemos llegar.

En cuanto a la distribución salarial de Gas Sayago, es un tema que maneja directamente el Directorio por ser información sensible que tiene que ver con las personas. Para fijar los salarios y su evolución se ha contratado a una consultora, que nos ha mantenido al tanto de la evolución de los salarios en el mercado. Se ha ubicado a los salarios de Gas Sayago en el medio e, inclusive, en los últimos tiempos muy por debajo de la media del mercado con respecto a cargos similares.

En cuanto a la pregunta sobre la licencia, considero que la tiene que contestar la ingeniera Jara.

SEÑORA JARA (Marta).- Entiendo que esa pregunta debe ser contestada en mi calidad de presidenta de Ancap. Hoy, estoy acá citada como directora de Gas Sayago. Por lo tanto, me gustaría posponer la respuesta hasta que venga aquí con los asesores correspondientes que me ayuden a contestarla. ¿Está bien?

(Apoyados)

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- El ingeniero Briozzo plantea cierta reserva en cuanto a la retribución que reciben los funcionarios de Gas Sayago. Tomo esa respuesta, pero recuerdo que si bien Gas Sayago es una empresa que opera bajo derecho privado, se sostiene con dineros públicos de dos empresas públicas. Por tanto, la situación no es tan clara como la de una empresa privada lisa y llana.

También recuerdo que hace no mucho tiempo, acá, se hizo público el salario del presidente de la AFAP República, que es una empresa similar. Eso motivó un decisión política que racionalizó -aunque para mí sigue siendo irracional- ese salario.

Por estos motivos, matizo el resguardo de esa información. Lo admito, si es de recibo de todos. Reitero que estamos hablando de empresas que operan bajo el derecho privado, pero que son sostenidas por el Estado uruguayo.

SEÑORA JARA (Marta).- Les vamos a hacer llegar esos datos, porque no los tenemos acá; compartiremos esa información con el Parlamento. Como se trata

de una empresa que compite con empresas del ámbito privado, se busca mantener la reserva por motivos, si se quiere, de sensibilidad comercial.

SEÑOR VERRI (Walter).- Quiero hacer una aclaración.

Coincido con la posición del señor diputado Rubio. Gas Sayago se financia en su totalidad con recursos que pagan todos los uruguayos. Por eso, tenemos derecho a conocer los sueldos. Me llama mucho la atención -lo digo; no quiero que no conste en la versión taquigráfica- que el directorio de Gas Sayago hoy no conozca el sueldo, por lo menos, del gerente y del que fue gerente adjunto. Eso es algo que deberíamos saber. Pero, bueno, esperaremos a que llegue la planilla correspondiente.

SEÑOR GONZÁLEZ (Pablo).- La intervención del diputado Verri se responde al final, cuando dice que debemos esperar a que nos manden la información correspondiente.

Los directores han dicho que van a mandar la planilla y el organigrama de la empresa. Allí vamos a tener acceso a toda la información. No entiendo cuál es el problema. Acá no hay ninguna cuestión de oscurantismo ni de reserva de la información. Además, se explicó por qué se procede así.

Por otra parte, es bueno analizar la planilla, porque muchas veces se piden los sueldos del gerente general, del gerente adjunto, etcétera, sin tener en cuenta el contexto salarial de la empresa, y eso hace perder la referencia.

Es importante que se analicen los salarios en función del negocio del que estamos hablando y del contexto de la empresa.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Continúo con el cuestionario. Algunas de las preguntas ya se contestaron.

Otra interrogante planteada es cuál fue la mejor oferta en materia de costo de inversión, operación y mantenimiento.

Entendemos -después los técnicos, sobre todo los que participaron más directamente en la adjudicación, podrán hacer alguna aclaración- que al final de la evaluación había una sola propuesta. Al Directorio se le sometió a consideración una sola propuesta, es decir, una empresa. Por lo tanto, la oferta que teníamos para evaluar era la de GDF, cuyos costos que se refieren conocimos y evaluamos.

SEÑOR PRESIDENTE.- ¿Existió una renegociación de la propuesta de GNLS?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Eso ya lo hablamos cuando se trató lo relativo al contrato.

SEÑOR PRESIDENTE.- Perfecto.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Cedo el uso de la palabra a la ingeniera Jara para que haga algunas aclaraciones.

SEÑORA JARA (Marta).- Me parece importante aclarar que entre la oferta y no recuerdo si la adjudicación o la contratación, se bajó aproximadamente un 10% la oferta de GNLS, precisamente, trabajando sobre la funcionalidad que se había especificado y buscando formas de optimizar.

Originalmente, para llegar al volumen de almacenamiento especificado -se premiaba al que más se acercara a los 300.000 metros cúbicos-, GNLS

propuso poner dos barcos, y como alternativa planteó un barco, que tenía un poco menos de capacidad de almacenaje. Evaluando esas dos opciones, se valoró que con un barco se ahorraba en tripulación, en mantenimiento, etcétera, y se mejoró la propuesta original.

Entonces, cuando ustedes hablan de renegociación, tal vez deban considerar este aspecto, que implica una negociación que se hizo para obtener una mejora.

SEÑOR BRIOZZO (César).- La siguiente pregunta tiene que ver con lo que acaba de decir la ingeniera Jara. Concretamente, establece si en materia de riesgo de disponibilidad del buque había mejores ofertas que la de GNLS.

SEÑORA JARA (Marta).- Como finalmente se optó por un buque nuevo, se pudo incorporar todo aquello que mejorara la disponibilidad, la eficiencia, la emisión mínima, la capacidad de operar a diferentes temperaturas del agua. El barco nuevo daba oportunidad de incorporar todas las funcionalidades óptimas.

SEÑOR BRIOZZO (César).- La siguiente pregunta tiene que ver con algo que quedó pendiente. No refiere a una pregunta que no fue contestada, sino a una confusión que hubo durante la comparecencia del Directorio de UTE. No quedó claro cómo fue el proceso de rescisión en el ámbito del accionista UTE.

Quiero aclarar que sí se dio participación a los directorios de los accionistas. En primer lugar, Gas Sayago mandó toda la información a los directorios de los accionistas. En segundo término, por lo menos en lo que corresponde a UTE, hubo un informe jurídico. La propuesta fue junto con un informe de la asesoría jurídica de Gas Sayago, que es el estudio Posadas, Posadas y Vecino. Allí se hacía un análisis de los distintos aspectos del proceso de rescisión. Ese material y toda la documentación del proceso de rescisión fueron analizados por la doctora Ethel Ramon. Hay un segundo informe del doctor José Alem, que voy a poner a disposición de la Comisión, que dice, entre otras cosas, que desde el punto de vista jurídico corresponde aprobar la rescisión.

Entonces, tenemos una resolución del directorio de UTE, tomando conocimiento de todos los informes jurídicos y del proceso de rescisión, que dice: "Aprobar en los términos que surgen de la presente resolución el acuerdo de terminación de contrato de prestación de servicio de recepción y almacenamiento de regasificación de GNL suscrito entre Gas Sayago y GNL S.A. el 1º de octubre de 2013, con las modificaciones introducidas por la adenda de fecha 30 de noviembre de 2013".

Así contesto lo dicho en cuanto a que no había quedado claro si había intervenido el accionista UTE en este tema.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- ¿De qué fecha es la resolución?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Es del 3 de setiembre de 2015, porque la firma de terminación fue después.

La última pregunta refiere a un tema más técnico. Es una pregunta que dice: "El tamaño diseñado para planta proyectada de 10.000.000 de metros cúbicos por día. ¿Hubo un estudio de mercado que lo justifique? En el proyecto, ¿cuál era el destino de los 10.000.000? ¿Cuál era el consumo estimado por UTE? En ese consumo, ¿estaba incluido Aratirí?".

Voy a responder en estos términos. Yo no sé si la pregunta tiene una confusión, pero puede haber una confusión entre el requerimiento del tamaño de la planta -que es lo que determina el monto de la inversión- y la capacidad de regasificación.

Siendo muy esquemático, el tamaño de la planta es un tanque y la capacidad de regasificación es la capacidad de la canilla que desagota el tanque. Entonces, el barco tiene un costo y toda la regasificadora tiene un costo por el que se debía pagar un canon que implicaba el pago de la inversión y, por supuesto, la rentabilidad del contratista que la operara.

A su vez, el tamaño del barco supuso una optimización, en la que se tuvo en cuenta muchos aspectos, así como que tuviera la suficiente flexibilidad. Esto fue hecho, fundamentalmente, por técnicos de UTE y de Ancap. Es decir que el tamaño del barco le fue dado a Gas Sayago por UTE y Ancap.

¿Y el almacenamiento estaba dimensionado por qué cosas? Estaba dimensionado por la demanda, por la necesidad de tener un suministro ininterrumpible -que es el suministro de gas no eléctrico, el suministro doméstico e industrial-, por eventuales variabilidades en la comercialización del contenido del tanque, que podría ser -con las premisas de cálculo que teníamos en ese momento- lo que consumiera el Uruguay y, eventualmente, un cliente externo, que en ese caso podría ser Argentina, que tenía y sigue teniendo un déficit en la capacidad de toma de gas. A su vez, se analizaron alternativas, como el mayor o menor uso de las centrales térmicas y, por supuesto, las ciento y algo de crónicas hidrológicas que tiene Uruguay y que usa para definir cuál es la demanda o el consumo medio de gas.

Además, el tamaño tiene que tener en cuenta, por ejemplo, el costo de rechazar un embarque en caso de que no se haya consumido el gas y todo el tema del intercambio en la comercialización de gas.

Es decir que es un proceso de cálculo bastante complejo, que dio como resultado un barco del orden del que usamos. Se calculaba que tenía que tener más o menos una capacidad de 300.000 metros cúbicos de gas licuado; se terminó usando un barco de 270.000.

Eso es lo que define la capacidad del barco y, por supuesto, dimensiona la protección y todo lo que determina el precio o canon de lo que tenemos que pagar por el repago de la regasificadora.

Los 10.000.000 de metros cúbicos refieren a la capacidad de regasificación. ¿Cómo se dimensiona la capacidad de regasificación? Se dimensiona en base a la carga máxima que tiene que dar el barco regasificador, de acuerdo con todo lo que tiene que alimentar.

Entonces, así la generación térmica se prenda en su totalidad, por ejemplo, un 10% del tiempo, cuando la generación térmica en el Uruguay consume gas, se prende, y eso solo ya demanda 4.000.000 de metros cúbicos que hay que proveer, así sea el barco chico o grande.

Por tanto, el tamaño de la canilla o del aparato que regasifica está determinado, no por la energía, sino por la potencia, es decir, la cantidad de energía por segundo -o por unidad de tiempo- que es capaz de dar la planta

O sea que cuando hablamos de 10.000.000 de metros cúbicos hablamos de una potencia.

Y ¿cómo dimensionamos nosotros la potencia? Lo tenemos que hacer definiendo cuál es la carga máxima; no la carga media. Eso tiene que ver con la capacidad del barco, la cantidad de energía almacenada. Esto es como con la generación eléctrica: si no tengo la potencia, se me queman los fusibles.

Entonces, ¿cuál es la potencia máxima? Tengo que sumar todas las centrales térmicas prendidas, 4.200.000 por día, el máximo consumo instantáneo previsto para el gas no eléctrico -el gas domiciliario, el industrial-, que en este momento tiene un pico de 300.000 metros cúbicos, simplemente porque no hay más gas, pues no hay más posibilidades de tenerlo por Argentina. Pero en un contexto de gas, empieza a sustituir a otros combustibles, sobre todo, en primera instancia, al industrial. En algunos años, se puede llegar a tres veces; pongámosle 1.000.000 de metros cúbicos. Así tendríamos 5.000.000 de metros cúbicos que tendríamos que garantizar, porque si se está consumiendo todo el gas y, además, prendemos todas las máquinas, ahí estaríamos consumiendo esos 5.000.000. A eso hay que sumar la capacidad que tenga el caño que va a la Argentina. Hay que tener en cuenta que cuando empiece a consumir, lo hará al máximo de la capacidad del caño, o sea, unos 5.000.000 o 6.000.000 de metros cúbicos. Eso puede suceder algunas o muchas veces al año. Si tenemos un año seco, eso es muchísimo más, más allá de toda la energía eólica que tenemos. Si además está el caño que llega a la Argentina utilizado al máximo, tenemos que atender esa demanda. Entonces, el aparato que regasifica tiene que hacerlo a la suficiente velocidad como para satisfacer toda esa demanda.

En definitiva, los 10.000.000 de metros cúbicos son casi un mínimo, teniendo en cuenta toda la carga máxima que en determinado momento puede haber sobre el sistema.

Eso es lo que quería aclarar con respecto a este tema.

Por supuesto, el gas tiene un cierto precio, que es el costo de regasificación. Uno lo vende, pero si el consumo de gas es suficientemente grande y la diferencia entre gas y otro combustible también es suficientemente importante y esos precios son suficientemente altos, el margen que tenemos es un beneficio que en su momento se evaluó que pagaba el otro gasto, que es el costo de instalación de la regasificadora.

Si cambia la situación, si el precio del petróleo baja, el precio del gas, que está atado al petróleo, también baja. Bajan los dos, pero sobre todo la diferencia se achica mucho. Entonces, las condiciones económicas para la viabilidad del proyecto cambian. Es una situación que tenemos ahora; por eso el cambio de estrategia con respecto a la contratación.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Esa pregunta la formulamos nosotros. La verdad es que al no tener conocimientos técnicos, me perdí en la larga exposición que hizo el ingeniero.

(Diálogos)

——Manejamos otros números en cuanto a las expectativas o las posiciones de consumo, por ejemplo, de UTE. El ingeniero Briozzo dijo que la proyección

de consumo de UTE, al máximo, llegaría a 4.000.000 metros cúbicos diarios. Esto solo corresponde a UTE, solo para prender sus máquinas; no estamos hablando del consumo industrial, ni residencial. Esa es la proyección que ustedes hacían en un momento determinado.

SEÑOR BRIOZZO (César).- No es una proyección. La proyección es la cantidad de gas que puede consumirse, por ejemplo, en un período o en el año; tiene que ver con las condiciones económicas, la demanda y todo ese tipo de cosas. Los 4.200.000 de metros cúbicos de UTE no son una proyección; son una certeza. Si ahora prendo todo el ciclo combinado, la central de Punta del Tigre A y las otras turbinas, consume a una velocidad de 4.200.000 de metros cúbicos por día. Si las tengo prendidas un día -es razonable; si no hay viento ni agua puedo tenerlas prendidas un día o varios-, cada día consumirá eso. Es un dato técnico, no otra cosa. Es como una lamparita que consume 75 *watts*. La puedo prender una vez por mes, pero tengo que prever los cables para 75 *watts*. No sé si me explico.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Sí; entendí. Estamos considerando un momento en el que no haya viento ni agua y utilizamos el gas para todo.

Lo que nosotros entendimos, de acuerdo con los estudios que se hicieron -de viabilidad, el de valor actual neto que proyectó la Dirección Nacional de Energía y el que proyectó UTE-, fue que se partía de una mínima de 1.000.000 de metros cúbicos a 4.000.000 de metros cúbicos, incluyendo Aratirí. Eso fue lo que se me respondió por parte de UTE en la sesión anterior. Entonces, me siguen sobrando 6.000.000 de metros cúbicos para un comprador que nunca existió, porque usted me dijo que Argentina nunca tuvo un compromiso.

Obviamente, el proyecto de la planta regasificadora implica un estudio de rentabilidad, es decir, se instala porque es rentable. La pregunta es si ya habían hecho el cálculo del precio al que iban a comprar y a vender el gas, y si en el precio de venta se consideraron todos los costos. Hay que tener en cuenta que no es lo mismo regasificar 1.000.000 de metros cúbicos que 10.000.000, porque al precio de regasificación estricto hay que agregar los US$ 14.000.000 mensuales de canon -es un costo fijo que hay que amortizar en el gas que se vende-, los costos de conexión con el gasoducto Gas del Sur, que acá se dijo son algo así como US$ 40.000.000 o US$ 60.000.000, más los gastos del dragado inicial, que la ingeniera dijo se calculó en US$ 40.000.000 -creí que eran US$ 37.000.000- con la empresa Shanghai Dredging Company, y el dragado de permanencia. Todos estos costos se deben sumar al metro cúbico de gas que se va a vender. Por eso digo que no es lo mismo regasificar 1.000.000 de metros cúbicos por día, que 10.000.000. En 10.000.000 de metros cúbicos esos costos fijos se pueden licuar mejor.

Entonces, en base a eso ¿había un cálculo de cuál iba a ser el precio de compra y de venta de gas, como para definir que esta regasificadora iba a ser rentable y sostenible?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Ese fue el cálculo que se realizó en su momento. En la sesión pasada se explicó que el costo de la regasificadora -que implica todos los costos que se acaban de plantear- debe calcularse teniendo en cuenta los beneficios de tener gas comparado con el uso del gasoil y determinada demanda. El costo comparado con el beneficio fue lo que hizo que

el Directorio de UTE tomara esta decisión. Fue un cálculo realizado por UTE en su momento.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Insisto: ¿se manejó un precio de compra y de venta del gas?

SEÑOR BRIOZZO (César).- Se manejó un precio de compra de gas. La compra del gas fue una cuestión manejada por los accionistas, no por Gas Sayago.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- O sea que toda la proyección de comercialización, incluyéndose Argentina, se hacía sin calcular a qué precio íbamos a ofertar el producto.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Es que nosotros éramos consumidores del producto.

SEÑORA JARA (Marta).- Sin haber sido responsable de los cálculos, tal vez, puedo aclarar cómo entiendo que se hicieron.

Se asume que hay una demanda de electricidad de gas. Más allá de a qué precio se pague, si se asume que se va a suplir esa demanda, se calcula el beneficio versus la alternativa. Entonces, en el caso del ciclo combinado se decía: asumiendo que se va a utilizar el ciclo combinado cada vez que haga falta, en vez de ponerle gasoil, le pongo gas. Entonces, el precio al que se fija la venta es el mismo, pero la diferencia entre un caso y otro es cuál es el costo, gas o gasoil. En el caso del gas natural se asume que se vende la cantidad equis, ya sea importándolo de Argentina que tenía un precio y era GNL más los derechos de exportación y el gasoducto, o la opción de traerlo de la regasificadora. A su vez, se asumía que parte del GLP, que es un energético subsidiado, se podía ir migrando a gas. Para hacer el cálculo económico se toma un caso A y un caso B. En el caso A hay una demanda que es la misma que en el B y en el caso A hay un costo que es diferente que en el B. La diferencia entre la demanda y el precio al que se vende se borra, porque es la misma en los dos lados de la ecuación. Por lo tanto, lo único que marca la diferencia es cuál es el costo de abastecimiento de la demanda, siempre que asumamos que la demanda la vamos a suplir.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Tal vez sigo sin entender del todo, pero simplemente corre por cuenta de mi ignorancia y no de la falta de capacidad para explicar de los miembros de la delegación.

Entiendo que UTE necesita suplir el gasoil por el gas y en la cuenta, cuando el petróleo estaba a 150 era muy beneficioso, aunque ahora puede ser un poquito menos. No obstante, estoy armando una planta que no es solo para UTE, porque ese organismo no la necesita, ya que quizás de otra manera podría resolver la necesidad de gas que tiene, sin tener que instalar una planta regasificadora de esas dimensiones. Digo esto porque las dimensiones de esas plantas son las que dan un costo fijo determinado. Entonces, empieza a ser viable cuando suponemos que le vendemos 6.000.000 de metros cúbicos a Argentina por día, a los hogares y a las industrias. Ahí sí, desde mi humilde punto de vista, pasa a tener importancia a qué precio vamos a venderlo y qué nivel de ganancia vamos a tener para decir que es rentable y viable este proyecto.

Este es el razonamiento que hago.

SEÑORA JARA (Marta).- Lo que calculó en su momento la DNE era que en el caso de Uruguay aislado, más allá de si se vendía o no a Argentina, teniendo en cuenta los beneficios del proyecto por reemplazar gasoil que era el respaldo térmico para la renovable para la que estaba prevista la matriz y abasteciendo el mercado de gas natural no eléctrico, que era relativamente chico, se pagaban los costos del proyecto. Ese es el costo que calculó la DNE y Gas Sayago se limitó calcular, para cumplir con las especificaciones planteadas, cuál era la alternativa más económica.

SEÑOR RUBIO (Eduardo).- Esto lo podrá responder la ingeniera o no, porque no tiene que ver con la función por la que está compareciendo hoy aquí. No obstante, me gustaría conocer, en base a la experiencia que tiene en el mercado del gas y en esta área, si considera que el proyecto tal como estaba planteado e incluso proyectado por la DNE, era viable.

SEÑOR SÁNCHEZ (Alejandro).- Mi intervención no solo está relacionada con la última pregunta del señor diputado Rubio, sino con el fondo del asunto, que es si le vamos a vender o no a Argentina. Esto es lo que preocupa, porque es el eje de las preguntas que se han estado haciendo.

Es objetivo que Argentina tiene un déficit de gas y creo que es objetivo que en el mundo nadie vende nada si no tiene algo para vender. Es tan sencillo como eso. Es decir que si no tengo regasificadora, no voy a vender gas. Uno puede esperar que pudiera haber algún tipo de compromiso en el sentido de que nos vayan a comprar a determinado precio, pero no se negocian los precios internacionales hasta no tener gas para proveer. Una vez que se tiene el gas, se negocian los precios con quienes les quiero vender o una vez que planto soja, negocio el precio con el que la quiero colocar a nivel internacional, sobre una estimación de los precios internacionales que existen, pero antes es muy difícil. Además, es tan difícil porque si el que está del otro lado -la economía existe porque los recursos son escasos; si los recursos no fueran escasos no existiría la economía- dice que está necesitado de gas, le voy a vender más caro. Si yo estoy desesperado por comprar algo, seguramente quien tiene esa producción me va a cobrar mucho más. Por lo tanto, Argentina no va a ofrecer nada ni va a decir nada hasta tanto Uruguay no tenga las capacidades para poder vender ese suministro, y luego va a negociar el precio en función de su interés. Lo va a negociar desde una posición de fuerza, diciendo que está resolviendo el problema de gas, que está a punto de solucionarlo y que no está apremiada.

Estoy tratando de conceptualizar esta situación. Si los costos de una regasificadora se cubren solo con el mercado interno, es decir que el mercado interno, que es el más seguro, genera beneficios de por sí, lo que falta es ver cómo comercializo en el exterior el resto de mis capacidades. Lo que no puedo es empezar a comercializar si antes no tengo las capacidades. Me parece que ahí está la discusión que estamos teniendo hoy sobre la viabilidad en términos generales del proyecto.

No sé si fue entreverado mi razonamiento, pero entiendo que es lo que está por detrás del debate que estamos dando a través de diferentes preguntas.

SEÑORA JARA (Marta).- La verdad, me parece que no corresponde que yo entre en esa especulación, porque lo que me interesa demostrar es la solvencia y la institucionalidad de Gas Sayago como brazo técnico ejecutor de una funcionalidad que le pidieron sus clientes, que también son sus accionistas.

El cliente conoce su negocio, que es el mercado eléctrico, industrial o residencial, y quiere un proyecto de ciertas dimensiones. Por lo tanto, la función de Gas Sayago era brindarle ese proyecto lo mejor posible.

SEÑOR PRESIDENTE.- A partir de este momento los señores diputados que tienen más preguntas para hacer, pueden solicitar la palabra para efectuarlas.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Para tranquilidad del Cuerpo adelanto que me queda el último conjunto de preguntas breves referidas a temas importantes. Voy a realizar todas las preguntas en conjunto.

Por mi parte, si bien me quedaron algunas otras interrogantes, dado lo avanzado de la hora y para contribuir con la eficiencia de la Comisión, voy a tratar de buscar las respuestas en la documentación.

Las preguntas que me quedan tienen que ver con la situación de Gas Sayago, en función del capítulo de la denuncia al que hice referencia hace algunos minutos, que tiene relación con aspectos económicos, financieros y presupuestales de la empresa, vinculados con lo que surge de sus balances, que también están mencionados en la denuncia, particularmente el último conocido y auditado que es el del año 2015. En ese sentido, voy a hacer tres o cuatro preguntas muy concretas.

Se conoció públicamente ayer la pérdida de 2016, que fue de US$ 17.000.000. Nosotros pudimos corroborar esto en el balance de UTE, porque allí están los números de Gas Sayago y fundamentalmente los aspectos vinculados con el ejercicio y el resultado operativo. Nos llama mucho la atención -lo dejo como constancia sin ánimo de generar polémica- que cuando hablamos de esto con el ingeniero Casaravilla hace una semana -obviamente, el balance de UTE ya estaba hecho, por eso hoy lo conocemos- no hubo ninguna referencia a este aspecto, aunque tal vez pudo habérsele pasado inadvertido o se olvidó. Advierto que hay un incremento de los gastos operativos muy significativo entre los años 2015 y 2016. Nosotros juzgamos que los gastos operativos de Gas Sayago son altos, según se dice en la denuncia. Hemos analizado la secuencia histórica y, fundamentalmente, en los últimos cinco años, se han incrementado en términos que rondan los US$ 4.000.000 o US$ 5.000.000 anuales, de acuerdo al tipo de cambio, pero en este último ejercicio se duplicaron y alcanzaron prácticamente -de acuerdo al tipo de cambio del año pasado- unos US$ 10.000.000. No sé a qué aspectos obedece esta circunstancia. En otro pasaje de la sesión de la comisión de hoy mencioné que esto podría estar vinculado con las pérdidas del dragado; este fue el rumor que me llegó que lo convierto en versión y quiero preguntar a los ingenieros Briozzo y Jara si esto es así o no. También hay información según la cual se habrían incrementado otros gastos en este último tiempo. Particularmente en una de las resoluciones que nos envió UTE hay una que tiene que ver con el presupuesto del último trimestre del año 2016, presentado por el ingeniero Briozzo en el directorio de UTE, donde el director Amy hace una serie de referencias a distintos aspectos o rubros que se habían

incrementado significativamente como, por ejemplo -solo para ese trimestre; estamos hablando de la cuarta parte del año- US$ 45.000 por juicios laborales, US$ 105.000 por una asesoría legal externa -estoy leyendo textualmente-, US$ 1.100.000 por arrendamiento y vigilancia del obrador y US$ 534.000 por remuneraciones. Esto es lo que surge del balance que, en general, redondea o promedia US$ 2.000.000 de gasto en salarios y, honorarios por US$ 767.000 en asesoría y consultoría solo, reitero, para el trimestre de octubre, noviembre y diciembre del año 2016. Sobre esto pido información. Si no se nos puede proporcionar hoy esta información, solicito que se nos la haga llegar después.

En cuanto a algunos aspectos que tienen que ver con las finanzas, más allá de la pérdida económica que se incrementó -ya veremos cuáles son las causas-, me interesa saber cuál es el perfil del endeudamiento. De los balances extraigo que el pasivo de Gas Sayago estuvo, por lo menos, hasta el balance de 2015, en unos US$ 107.000.000, donde se destaca el préstamo de la Corporación Andina de Fomento. También me gustaría saber cuál es la situación de liquidez actual porque, entre otras cosas -también me consta-, el período de gracia con la CAF acaba de vencer en el 2016 y ahora hay que empezar a pagar aproximadamente US$ 8.000.000 por año. Es lo que surge del balance para amortizar ese préstamo.

Hay un dato que quiero corroborar, que surgió del debate parlamentario cuando se constituyó esta comisión investigadora, según el cual la miembro informante en mayoría, la señora diputada Galán que habló en nombre del gobierno, del oficialismo, dijo que Gas Sayago tenía en ese momento en caja US$ 43.000.000. No sé si estos US$ 43.000.000 están referidos pero por el rango de recursos, por el monto que estamos hablando, me hizo pensar en los US$ 100.000.000 de la indemnización que se cobró o no. Me interesa saber de dónde salieron esos US$ 43.000.000 o a qué concepto corresponden. Si, en todo caso, tuviera que ver con la indemnización, esto implicaría que hay US$ 57.000.000 que ya no están, que se fueron pero se deberá dar una explicación. Si no tuvieran nada que ver con ese dinero, sería bueno saber qué pasó con la indemnización y dónde está. También quisiera saber en qué medida ha impactado en el resultado del ejercicio pasado.

Con la siguiente pregunta termino, salvo que después crea necesario repreguntar. Quisiera saber sobre los recursos humanos. Tanto el señor diputado Rubio, como el diputado Verri y otros colegas o compañeros de partido hemos planteado la preocupación por la plantilla de personal, las categorías laborales y los niveles salariales. Agrego otro elemento: sobre el tema del asesoramiento jurídico tengo entendido que Gas Sayago ha contratado a distintos estudios jurídicos, muy importantes y, sin duda, de más renombre en la plaza como, por ejemplo, Posadas, Posadas & Vecino o el estudio Guyer Regules, que tengo entendido que también asesora a la empresa en distintos aspectos de naturaleza jurídica. Al mismo tiempo se me dice que se contrató a un asesor legal, a un abogado, y me gustaría saber cuál es su tarea específica y cómo se armonizan esos distintos asesoramientos jurídicos. Según me dicen ese profesional, abogado, estaría percibiendo un salario -lo veremos cuando recibamos la información correspondiente- equivalente o igual al cargo de subgerente de UTE, como subgerente de área. Me interesa mucho saber si esto es así, por la razón que mencionaba el señor diputado Rubio, más allá del artilugio que se pueda llegar a explicar, por

razones de eficiencia, de ejecutividad de operar en el derechos privado, detrás del derecho privado está el Estado y lo que todos aportamos mediante el pago de las tarifas y de los impuestos.

Pido perdón por la lata; con esto termino con las preguntas salvo que después plantee alguna aclaratoria con relación a estos aspectos.

(Ocupa la presidencia el señor Representante Mario García)

SEÑOR BRIOZZO (César).- Quisiera saber si el señor diputado Abdala se refería al balance de 2016.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Sí; también hablaba del 2015.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Muchos de los temas que mencionó el señor diputado Abdala están explicados y explicitados en el último balance de 2016 que ya ha sido auditado y emitido. En particular, se reconoce un deterioro de la obra de dragado por la sedimentación que está especificado en el balance. La forma de plasmar estos cálculos es un poco compleja porque tanto la garantía del GNLS como los activos que esta le transfirió a Gas Sayago en su momento, me refiero a los activos fijos, no fueron reconocidos en el balance, no suman al patrimonio de la empresa y ni siquiera figuran en el balance en sí. La garantía figura como liquidez y, además, como un pasivo ficto por el mismo monto por temas de normas financieras que ahora no puedo explicar porque no soy especialista en el área. De pronto lo explico groseramente. Es algo así como que una indemnización o multa por terminación del contrato no puede ser considerado patrimonio de la empresa sino que luego vendría a reducir el costo de la obra cuando se continúe y ahí sí se consideraría dentro del balance para el patrimonio. Este es un tecnicismo financiero que lo traigo a colación porque el deterioro del dragado es por determinado monto, por US$ 116.000.000 que está explicado en una de las notas del balance. Asimismo, el pasaje a los números, la pérdida reconocida es por US$ 184.000.000, por ese mismo tema que mencioné. En un principio no se pasa a patrimonio de la empresa y esa garantía cobrada se anula con un pasivo ficto, que no existe. Al haber ahora un deterioro de la obra de dragado, se reconoce parte de esa garantía que debería compensar a Gas Sayago por ese deterioro. Por lo tanto, ahora sí se reconoce en el balance una parte del cobro de esa garantía. Capaz que se trate de un tecnicismo contable, pero está bien explicado en una de las notas del propio balance.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- Agradezco mucho a la ingeniera Lizarraga. Ahora, me sobrevienen algunas dudas sobre este aspecto específico. Ella mencionó que lo que denominó como deterioro de la obra de dragado -no estaba tan mal rumbeado, entonces- es equivalente a $ 616.000.000. Lo que me llama la atención es que el resultado operativo termina siendo sensiblemente menor: $ 264.000.000. Supongo que eso será en función de la compensación de ingresos y egresos.

Ahora, reitero lo que dije antes. La pregunta es si esta duplicación del resultado operativo negativo obedece solo a esto. ¿Cómo inciden estos incrementos de gasto que se pusieron de manifiesto, por lo menos en la UTE, de acuerdo a lo expresado en una sesión en la que participó el ingeniero Briozzo que, además, son muy importantes?

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- El otro punto que afecta los números en comparación con el año anterior tiene que ver con los costos por el mantenimiento del obrador de Puntas de Sayago, que durante 2016 queda a cargo de Gas Sayago. Durante los años anteriores -2014-2015- estaba a cargo de GNLS y el acuerdo con la ANP establecía el uso de ese espacio, sin un costo de alquiler: la contraprestación eran las mejoras que se le iba a hacer a ese predio. Luego de la retirada de GNLS, la administración pasa a estar a cargo de Gas Sayago, y una vez cumplido ese plazo inicial acordado con la ANP, se le comienza a pagar un alquiler por el uso de ese predio y esos son los costos que afecta mayoritariamente al balance en comparación con los gastos del año anterior.

SEÑOR ABDALA (Pablo).- ¿Y cuál es ese costo? ¿Es la cifra que mencionó Amy en el directorio de UTE de US$ 1.100.000 por trimestre?

SEÑOR BRIOZZO (César).- El mantenimiento del obrador tiene varios costos, pero solamente por el alquiler del predio, donde están todos los activos transferidos, aunque fueran de costo cero, y todas las obras, es del orden de los US$ 300.000 por mes. Es algo que tenemos que pagar a la Administración Nacional de Puertos.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Con respecto al préstamo de la CAF, debo decir que está vigente y ya se comenzó con el repago del capital. Esto también está detallado en el balance.

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- ¿Cuál es ese monto?

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- El costo total es de US$ 68.000.000.

(Diálogos)

——Con respecto a la garantía de US$ 100.000.000 cobrada a GNLS se pagaron impuestos por casi US$ 23.000.000, por la garantía y los activos transferidos. Si bien los activos físicos no figuran en el balance, a efectos contables sí se reconocieron y hubo que pagar impuestos por ello. Lo otro que se gastó de esa garantía fue el repago que se comenzó a hacer de la deuda de la CAF y los estudios que se desarrollaron de lo técnico en ingeniería.

Respecto a la pregunta que se hizo sobre los abogados, Gas Sayago trabaja con el estudio Posadas, Posadas & Vecino, como abogados externos; no hemos trabajado con el estudio Guyer & Regules. Sí trabajamos con el estudio Ferrer, específicamente por temas laborales y tenemos un abogado interno, un gerente en lo legal, quien coordina todo el trabajo de estos asesores externos y, por supuesto, hace las evaluaciones y las consideraciones legales internas de la empresa.

El tema de salarios se incluirá en la planilla general que se va a presentar.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Quería confirmar que efectivamente se pagó la primera cuota de la CAF en el ejercicio pasado, que son cuotas semestrales de US$ 4.283.208.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Efectivamente, hasta ahora se pagó una cuota: son dos cuotas anuales por ocho años.

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- Quisiera plantear una pregunta bien concreta y concisa: ¿cuáles son los activos que dejó GNLS a Gas Sayago y qué valor tienen?

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Los activos que dejó GNLS básicamente tienen que ver con el avance de obra que realizó, con la mejora en el suelo para la construcción de la escollera, la instalación de sesenta y nueve pilotes en el área de construcción del muelle, las mejoras que se realizaron al obrador de la ANP, valuadas en US$ 23.000.000 -casi US$ 24.000.000- y materiales que están acopiados en el obrador, principalmente roca y acrópodos para la construcción de la escollera, y pilotes para la construcción del muelle.

La valoración de todos esos activos, dejando por fuera las mejoras al obrador, que ya mencioné, se estiman en el entorno de los US$ 80.000.000.

SEÑOR NIFFOURI (Amin).- Con respecto a ese avance de obras del orden del 20%, creo que las autoridades expresaron que se había hecho un estudio para ver en qué estado estaba. ¿Qué conclusión se extrajo de ese estudio?

|**SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).-** Dije que el estudio geotécnico se había hecho en parte para verificar la mejora del suelo, y concluyó que estaba en buenas condiciones.

SEÑOR PRESIDENTE (Mario García).- Quiero saber en qué área se desempeñaba la ingeniera Mariana Correa y qué funciones cumplía.

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- Mariana Correa es ingeniera civil, con una especialización en puertos de obra marítima.

Se desempeñaba como responsable del área técnica civil, y hoy ocupa el cargo de coordinadora del área técnica.

SEÑOR PRESIDENTE (Mario García).- ¿Qué acuerdos se firmaron con la Administración Nacional de Puertos? Hace unos instantes, si no entendí mal, se dijo que había que pagarle algo así como US$ 300.000.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Esos US$ 300.000 corresponden a la tarifa que la Administración Nacional de Puertos, con la máxima bonificación, tiene por el uso de zona portuaria terrestre para depósito de materiales.

Se paga cierto valor por metro cuadrado. El obrador en este caso ocupa 20 hectáreas, y por eso se llega a la cifra mencionada.

Por otra parte, el acuerdo fundamental con la Administración Nacional de Puertos es el acuerdo del álveo, el acuerdo marco, pero también hay uno por el uso de las aguas, de la zona acuática donde iba a estar la escollera, que tiene un nombre, pero no lo recuerdo.

SEÑORA JARA (Marta).- En efecto, existe un acuerdo marco que gobierna la relación entre Gas Sayago y la Administración Nacional de Puertos para desarrollar la obra, por el que se exonera el pago de la tarifa durante dos años. Vencidos los dos años, se comenzó a aplicar la tarifa.

En realidad, es el Ministerio de Transporte y Obras Públicas el que concede el álveo, que forma parte de los acuerdos que tenemos con ese organismo.

SEÑOR PRESIDENTE (Mario García).- ¿Qué papel ha tenido la Facultad de Ingeniería en todo este proceso?

SEÑORA LIZARRAGA (Verónica).- La Universidad de la República ha trabajado como asesor técnico de Gas Sayago desde el principio del proyecto y acompañó haciendo modelaciones matemáticas y verificaciones, sobre todo en lo que tiene que ver con las particularidades del clima marítimo en Puntas de Sayago.

SEÑOR PRESIDENTE (Mario García).- Por último, quiero saber quién propone la herramienta SIMSEE, qué características tiene y cuál es su necesidad.

Esto surgió de unas resoluciones de UTE que daban cuenta, precisamente, de SIMSEE.

SEÑORA JARA (Marta).- Gas Sayago no usa esa herramienta. Creo que es una herramienta de la que dispone UTE, pero Gas Sayago no la usa.

SEÑOR BRIOZZO (César).- SIMSEE es un programa y su sigla corresponde a Simulación de Sistemas de Energía Eléctrica.

Es un programa que se usa para nivelar sistemas eléctricos con distintas fuentes. Es uno de los programas que usa UTE.

SEÑOR PRESIDENTE (Mario García).- Creo que han sido contestadas las preguntas de todos los legisladores.

Agradecemos la presencia de Gas Sayago.

En virtud de que la documentación presentada es muy voluminosa y compleja, se enviarán inquietudes específicas a Gas Sayago para facilitar el trabajo de la Comisión.

SEÑOR BRIOZZO (César).- Alcanza con coordinar con la ingeniera Lizarraga, quien designará a una persona para orientar a los integrantes de la Comisión en la búsqueda de los documentos.

SEÑOR PRESIDENTE (Mario García).- Muchas gracias.

Se levanta la sesión.

(Es la hora 17 y 48)